

32001Y0106(01)

6.1.2001

JURNALUL OFICIAL AL COMUNITĂȚILOR EUROPENE

C 3/2

COMUNICAREA COMISIEI

Linii directoare privind aplicabilitatea articolului 81 din Tratatul CE în cazul acordurilor de cooperare orizontală

(2001/C 3/02)

(Text cu relevanță pentru SEE)

1. INTRODUCERE

1.1. Scopul prezentelor linii directoare

1. Prezentele linii directoare stabilesc principiile de evaluare a acordurilor de cooperare orizontală în temeiul articolului 81 din tratat. O cooperare este de tip „orizontal” în cazul în care un acord sau o practică concertată se realizează între întreprinderi care acționează la același (aceleași) nivel (niveluri) pe piață. În majoritatea cazurilor, cooperarea orizontală coincide cu cooperarea între concurenți. Aceasta acoperă, de exemplu, domenii cum ar fi cercetarea și dezvoltarea, producția, achizițiile sau comercializarea.

2. Cooperarea orizontală poate crea probleme de concurență. Este cazul, de exemplu, atunci când părțile la un acord de cooperare convin să fixeze prețurile ori producția, să-și împartă piețele sau atunci când această cooperare permite părților să mențină, să dobândească sau să-și consolideze puterea de piață, producând astfel efecte negative asupra prețurilor, producției, inovației sau asupra diversificării produselor și calității acestora.

3. Pe de altă parte, cooperarea orizontală poate aduce beneficii economice substanțiale. Întreprinderile trebuie să răspundă presiunii concurențiale din ce în ce mai mari și schimbărilor pieței determinate de globalizare, progreselor tehnologice rapide și, în general, naturii din ce în ce mai dinamice a piețelor. Cooperarea poate fi un mijloc de împărțire a riscului, de reducere a costurilor, de utilizare în comun a *know-how*-ului și de lansare mai rapidă a inovațiilor. În special pentru întreprinderile mici și mijlocii, cooperarea este un mijloc important de adaptare la schimbările pieței.

4. Recunoscând beneficiile economice care pot fi generate de cooperare, Comisia trebuie să asigure menținerea unei concurențe efective. Articolul 81 stabilește cadrul legal pentru o evaluare echilibrată, având în vedere atât efectele anticoncurențiale, cât și beneficiile economice.

5. În trecut, două comunicări ale Comisiei și două regulamente de exceptare pe categorii au oferit îndrumări pentru evaluarea cooperării orizontale în temeiul articolului 81. Regulamentul (CEE) nr. 417/85 al Comisiei ⁽¹⁾, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 2236/97 ⁽²⁾, și Regulamentul (CEE) nr. 418/85 al Comisiei ⁽³⁾, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 2236/97, au stabilit exceptarea anumitor categorii de acorduri de specializare și, respectiv, de cercetare și dezvoltare (C-D). Aceste două regulamente au fost înlocuite în prezent de

Regulamentul (CE) nr. 2658/2000 al Comisiei din 29 noiembrie 2000 de aplicare a articolului 81 alineatul (3) din tratat categoriilor de acorduri de specializare ⁽⁴⁾ („Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare”) și de Regulamentul (CE) nr. 2659/2000 al Comisiei din 29 noiembrie 2000 privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat unor categorii de acorduri de cercetare și dezvoltare ⁽⁵⁾ („Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare”). Cele două comunicări au oferit îndrumări cu privire la anumite tipuri de acorduri de cooperare care nu intră sub incidența articolului 81 ⁽⁶⁾ și la evaluarea societăților în comun cooperative ⁽⁷⁾.

6. Piețele în schimbare au generat o mare diversitate și o utilizare crescândă a cooperării orizontale. Este nevoie de linii directoare complete și actualizate pentru îmbunătățirea clarității și a transparenței în ceea ce privește aplicabilitatea articolului 81 în acest domeniu. În cadrul evaluării, accentul trebuie pus mai ales pe criteriile economice pentru a se evidenția mai bine evoluțiile recente ale practicii de punere în aplicare a normelor de concurență și ale jurisprudenței Curții de Justiție și a Tribunalului de Primă Instanță ale Comunităților Europene.

7. Scopul acestor linii directoare este de a oferi un cadru analitic pentru tipurile cele mai frecvente de cooperare orizontală. Acest cadru se bazează în primul rând pe criterii care ajută la analizarea contextului economic al unui acord de cooperare. Criteriile economice, cum ar fi puterea de piață a părților și alți factori legați de structura pieței, formează un element-cheie al evaluării impactului pe care îl poate genera cooperarea asupra pieței și, astfel, al evaluării în temeiul articolului 81. Având în vedere diversitatea mare de tipuri și combinații de cooperări orizontale, precum și condițiile de piață în care acestea operează, este imposibil să se ofere răspunsuri specifice pentru fiecare situație posibilă. Cu toate acestea, prezentul cadru analitic bazat pe criterii economice poate acorda sprijin întreprinderilor în evaluarea compatibilității unui acord individual de cooperare cu articolul 81.

8. Prezentele linii directoare nu numai că înlocuiesc comunicările menționate la punctul (5), ci acoperă și o gamă largă din cele mai întâlnite tipuri de acorduri orizontale. Liniile directoare completează Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare.

1.2. Sfera de aplicare a prezentelor linii directoare

9. Prezentele linii directoare reglementează acordurile sau practicile concertate (denumite în continuare „acorduri”) încheiate între două sau mai multe întreprinderi care funcționează la același (aceleași) nivel (niveluri) pe piață, de exemplu la același nivel al producției sau al distribuției. În acest context, accentul se pune pe cooperarea dintre concurenți. Termenul de „concurrent”, astfel cum este folosit în prezentele linii directoare, include atât concurenții existenți ⁽⁸⁾, cât și pe cei potențiali ⁽⁹⁾.
10. Cu toate acestea, prezentele linii directoare nu se referă la toate acordurile orizontale posibile. Ele se concentrează doar asupra acelor tipuri de cooperare care pot determina creșterea eficienței, respectiv acordurile privind cercetarea și dezvoltarea, producția, achiziționarea, comercializarea, standardizarea și acordurile de mediu. Alte tipuri de acorduri orizontale între întreprinderi concurente, de exemplu cele privind schimbul de informații sau acționarii minoritari, trebuie să fie tratate separat.
11. Acordurile încheiate între întreprinderile care funcționează la niveluri diferite ale lanțului de producție sau de distribuție, adică acordurile verticale, sunt în principiu excluse din sfera de aplicare a prezentelor linii directoare și fac obiectul Regulamentului (CE) nr. 2790/1999 ⁽¹⁰⁾ al Comisiei („Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale”) și al Liniilor directoare privind restricțiile verticale ⁽¹¹⁾. Cu toate acestea, în măsura în care acordurile verticale, de exemplu acordurile de distribuție, sunt încheiate între concurenți, efectele pe piață ale acordului și eventualele probleme de concurență pot fi similare celor generate de acordurile orizontale. Prin urmare, aceste acorduri trebuie evaluate în conformitate cu principiile descrise în prezentele linii directoare. Aceasta nu exclude aplicarea suplimentară a Liniilor directoare privind restricțiile verticale în cazul acestor acorduri, pentru a evalua restricțiile verticale incluse în asemenea acorduri ⁽¹²⁾.
12. Acordurile pot îmbina diferite stadii ale cooperării, de exemplu cercetarea și dezvoltarea și fabricarea produselor rezultate din aceste activități. Cu excepția cazului în care intră sub incidența Regulamentului (CEE) nr. 4064/89 al Consiliului din 21 decembrie 1989 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi ⁽¹³⁾, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 1310/97 ⁽¹⁴⁾ („Regulamentul privind concentrările economice”), aceste acorduri sunt reglementate de prezentele linii directoare. Centrul de gravitație al cooperării determină care secțiune din prezentele linii directoare se aplică acordurilor în cauză. Pentru determinarea centrului de gravitație, trebuie să se țină seama, în special, de doi factori: în primul rând, de punctul de plecare al cooperării și, în al doilea rând, de gradul de integrare al diferitelor funcții care sunt combinate. O cooperare care implică atât punerea în comun a cercetării și dezvoltării, cât și fabricarea în comun a produselor rezultate din aceste activități este reglementată, așadar, de secțiunea „Acorduri de cercetare și dezvoltare”, în măsura în care producția în comun va avea loc doar în cazul în care cercetarea și dezvoltarea în comun se realizează cu succes. Aceasta implică faptul că

rezultatele cercetării și dezvoltării în comun sunt decisive pentru producție. Acordul de cercetare și dezvoltare poate fi considerat astfel punctul de plecare al cooperării. Această evaluare ar fi diferită în cazul în care acordul în cauză ar prevedea o integrare completă la nivelul producției și doar o integrare parțială a unor activități de cercetare și dezvoltare. În acest caz, posibilele efecte anticoncurențiale și beneficiile economice potențiale ale cooperării ar depinde în mare măsură de producția în comun, iar acordul ar fi astfel analizat în conformitate cu principiile prezentate în secțiunea privind „Acordurile de producție”. Acordurile complexe, cum ar fi alianțele strategice care combină în moduri variate un număr de domenii și instrumente diferite de cooperare, nu sunt reglementate de prezentele linii directoare. Evaluarea fiecărui domeniu de cooperare în parte din cadrul unei alianțe se poate realiza cu ajutorul secțiunii corespunzătoare din prezentele linii directoare. Cu toate acestea, acordurile complexe trebuie, de asemenea, să fie analizate în ansamblul lor. Datorită diversității de domenii pe care le poate combina o alianță, este imposibil să se ofere îndrumări generale privind o evaluare atât de cuprinzătoare. Este imposibilă evaluarea compatibilității cu r normele de concurență a alianțelor sau a altor forme de cooperare care sunt, în esență, declarații de intenție, atâta timp cât sfera de aplicare a acestora nu este definită cu exactitate.

13. Criteriile prevăzute de aceste linii directoare se aplică cooperării legate atât de bunuri, cât și de servicii, denumite colectiv „produse”. Cu toate acestea, liniile directoare nu se aplică în măsura în care există deja reglementări sectoriale, cum este cazul agriculturii, al transportului sau al asigurărilor ⁽¹⁵⁾. De asemenea, operațiunile care intră sub incidența Regulamentului privind concentrările economice nu fac obiectul prezentelor linii directoare.
14. Articolul 81 se aplică numai acelor acorduri de cooperare orizontală care pot aduce atingere schimburilor comerciale dintre statele membre. Prezentele linii directoare nu se referă la analiza capacității unui anumit acord de a aduce atingere comerțului. Următoarele principii cu privire la aplicabilitatea articolului 81 se bazează, așadar, pe ipoteza că se aduce atingere comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, în practică, această problemă trebuie să fie analizată de la caz la caz.
15. Articolul 81 nu se aplică în cazul acordurilor de importanță minoră, deoarece acestea nu pot restrânge în mod semnificativ concurența, prin obiect sau efect. Prezentele linii directoare nu aduc atingere aplicării oricărei comunicări *de minimis* prezente sau viitoare ⁽¹⁶⁾.
16. Evaluarea în temeiul articolului 81, astfel cum este descrisă în prezentele linii directoare, nu aduce atingere unei posibile aplicări paralele a articolului 82 din tratat în cazul acordurilor de cooperare orizontală. În afară de acesta, prezentele linii directoare nu aduc atingere interpretării care poate fi dată de Tribunalul de Primă Instanță și de Curtea de Justiție a Comunităților Europene, în legătură cu aplicarea articolului 81 acordurilor de cooperare orizontală.

1.3. **Principiile fundamentale ale evaluării în temeiul articolului 81**

1.3.1. *Articolul 81 alineatul (1)*

17. Articolul 81 alineatul (1) se aplică acordurilor de cooperare orizontală care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței (denumite în continuare „restrângeri ale concurenței”).

18. În anumite cazuri, natura cooperării indică încă de la început aplicabilitatea articolului 81 alineatul (1). Este cazul acordurilor care au ca obiect restrângerea concurenței prin fixarea prețurilor, prin limitarea producției sau prin împărțirea piețelor ori alocarea clienților. Se prezumă că aceste acorduri produc efecte negative asupra pieței. Prin urmare, nu este necesară analizarea efectelor lor reale asupra concurenței și asupra pieței pentru a stabili dacă intră sub incidența articolului 81 alineatul (1).

19. Cu toate acestea, numeroase acorduri de cooperare orizontală nu au ca obiect o restrângere a concurenței. Prin urmare, este necesară o analiză a efectelor fiecărui acord. Pentru această analiză nu este suficient ca acordul să limiteze concurența între părți. Este necesar, de asemenea, ca acordul să poată aduce atingere concurenței pe piață în asemenea măsură, încât să fie așteptate efecte negative pe piață în ceea ce privește prețurile, producția, inovația sau diversitatea, ori calitatea bunurilor și serviciilor.

20. Depinde de contextul economic dacă acordul poate cauza asemenea efecte negative pe piață, ținându-se seama atât de natura acordului, cât și de puterea de piață cumulată a părților care determină, împreună cu alți factori structurali, capacitatea cooperării de a aduce atingere întregii concurențe într-o măsură atât de semnificativă.

Natura acordului

21. Natura unui acord se referă la factori, cum ar fi domeniul și obiectivul cooperării, relația de concurență dintre părți și măsura în care acestea își unesc activitățile. Acești factori indică probabilitatea ca părțile să își coordoneze comportamentul pe piață.

22. Este mai puțin probabil ca anumite tipuri de acorduri, de exemplu majoritatea acordurilor de cercetare și dezvoltare sau cooperarea în scopul stabilirii unor standarde sau îmbunătățirii condițiilor de mediu, să includă restricții în ceea ce privește prețurile sau producția. În cazul în care aceste tipuri de acorduri au efecte negative, acestea se vor răsfărca mai ales asupra inovației sau asupra diversității produselor. De asemenea, ele pot genera probleme de blocare a piețelor.

23. Alte tipuri de cooperare, cum ar fi acordurile privind producția sau achizițiile, determină, de obicei, un anumit grad de suportare în comun a costurilor (totale). În cazul în care acest grad este semnificativ, părțile își pot coordona mai ușor prețurile pe piață și producția. Un grad semnificativ de suportare în comun a costurilor poate fi atins doar în anumite condiții. În primul rând, domeniul de cooperare, de exemplu producția și achizițiile, trebuie să reprezinte o proporție mare a costurilor totale pe o anumită piață. În al doilea rând, părțile trebuie să își unească într-o măsură semnificativă activitățile din domeniul de cooperare respectiv. Acesta este cazul, de exemplu, atunci când părțile produc sau achiziționează în comun un produs intermediar important sau o mare parte din producția lor totală de un anumit produs final.

Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

24. Anumite categorii de acorduri nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1) datorită naturii lor. În mod normal, această situație apare în cazul unei cooperări care nu implică coordonarea comportamentului concurențial al părților pe piață, cum ar fi:

- cooperarea între întreprinderi neconcurente;
- cooperarea între întreprinderi concurente care nu pot realiza, în mod independent, proiectul sau activitatea care fac obiectul cooperării;
- cooperarea privind o activitate care nu influențează parametrii relevanți ai concurenței.

Aceste categorii de cooperare pot să intre sub incidența articolului 81 alineatul (1) doar în cazul în care implică întreprinderi cu putere de piață semnificativă⁽¹⁷⁾ și în cazul în care pot cauza probleme de blocare a pieței pentru terți.

Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

25. O altă categorie de acorduri poate fi considerată de la început ca intrând în general sub incidența articolului 81 alineatul (1). Este vorba de acordurile de cooperare care au ca obiect restrângerea concurenței prin fixarea prețurilor, prin limitarea producției sau prin împărțirea piețelor sau alocarea clienților. Aceste restricții sunt considerate a fi cele mai dăunătoare, pentru că aduc atingere direct rezultatului procesului de concurență. Fixarea prețurilor și limitarea producției au drept consecință directă creșterea prețului pentru clienți sau scăderea ofertei sub cantitatea cerută. Împărțirea pieței sau alocarea clienților reduce posibilitatea clienților de a alege și conduce, prin urmare, la creșterea prețurilor sau la scăderea producției. Se poate presupune, așadar, că aceste restricții au efecte negative pe piață. De aceea, ele sunt, aproape întotdeauna, interzise⁽¹⁸⁾.

Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

26. Acordurile care nu aparțin categoriilor enunțate anterior necesită analize suplimentare pentru a se determina dacă intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Analiza trebuie să includă criterii legate de piață, cum ar fi poziția pe piață a părților, și alți factori structurali.

Puterea de piață și structura pieței

27. Punctul de plecare al analizei este poziția părților pe piețele afectate de cooperare. Aceasta permite să se determine dacă părțile pot sau nu să-și mențină, să dobândească sau să-și consolideze puterea de piață prin cooperare, adică dacă pot produce efecte negative pe piață în ceea ce privește prețurile, producția, inovația, diversitatea sau calitatea bunurilor și serviciilor. Pentru realizarea acestei analize, piața sau piețele relevante trebuie să fie definite cu ajutorul metodologiei stabilite de Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante ⁽¹⁹⁾. Acolo unde este vorba despre piețe specifice, cum ar fi piața achizițiilor sau piața tehnologiei, prezentele linii directoare oferă îndrumări suplimentare.

28. În cazul în care părțile dețin împreună o cotă de piață cumulată mică ⁽²⁰⁾, un efect restrictiv al cooperării nu este probabil și, în mod normal, nu mai este necesară o analiză aprofundată. În cazul în care una dintre cele două părți la acord are doar o cotă de piață nesemnificativă și nici nu posedă resurse importante, chiar și o cotă de piață cumulată mare nu poate fi considerată ca indicând, în mod normal, un efect restrictiv asupra concurenței pe piață ⁽²¹⁾. Dată fiind diversitatea tipurilor de cooperare și efectele pe care acestea le pot produce în situații diferite de piață, este imposibil să se stabilească un prag general al cotei de piață, peste care se poate prezuma existența unei puteri de piață suficiente pentru a cauza efecte restrictive.

29. Pe lângă poziția pe piață a părților și cumularea cotelor lor de piață, un alt factor suplimentar care poate fi luat în considerare pentru a evalua impactul cooperării asupra concurenței pe piață este gradul de concentrare al pieței, adică poziția și numărul concurenților. Poate fi utilizat ca indicator indicele Herfindahl-Hirshman (IHH), care este egal cu suma pătratelor cotelor de piață individuale ale tuturor concurenților ⁽²²⁾; pentru un IHH mai mic de 1 000, concentrarea pe piață poate fi considerată redusă, pentru un IHH între 1 000 și 1 800, gradul de concentrare este mediu, iar pentru un IHH de peste 1 800, gradul de concentrare este mare. Un alt indicator posibil ar fi coeficientul de concentrare a marilor întreprinderi, care însumează cotele de piață individuale ale concurenților principali ⁽²³⁾.

30. În funcție de poziția pe piață a părților și de gradul de concentrare al pieței, alți factori, cum ar fi stabilitatea în timp a cotelor de piață, barierele la intrare și posibilitatea

intrării pe piață, puterea de negociere a cumpărătorilor/furnizorilor sau natura produselor (de exemplu omogenitatea sau gradul de maturitate) trebuie, de asemenea, avuți în vedere. Atunci când poate apărea un impact asupra concurenței în materie de inovație care nu poate fi evaluat corect pe baza piețelor existente, analiza respectivului impact trebuie să țină seama de factori specifici (a se vedea secțiunea 2, Acordurile de cercetare și dezvoltare).

1.3.2. Articolul 81 alineatul (3)

31. Acordurile care intră sub incidența articolului 81 alineatul (1) pot beneficia de o exceptare, sub rezerva îndeplinirii condițiilor prevăzute la articolul 81 alineatul (3). Această situație se întâlnește atunci când acordul

- contribuie la îmbunătățirea producției sau a distribuției de produse sau la promovarea progresului tehnic sau economic;
- oferă consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile rezultate

și atunci când acesta

- nu impune întreprinderilor în cauză restricții care nu sunt indispensabile pentru atingerea acestor obiective
- nu oferă întreprinderilor posibilitatea de a elimina concurența pe o parte semnificativă a pieței produselor în cauză.

Beneficiile economice

32. Prima condiție cere ca acordul să contribuie la îmbunătățirea producției sau a distribuției produselor, sau la promovarea progresului tehnologic sau economic. Deoarece aceste beneficii sunt legate de creșteri ale eficienței statice sau dinamice, ele pot fi calificate „beneficii economice”. Beneficiile economice pot depăși efectele restrictive asupra concurenței. De exemplu, o cooperare poate permite întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii la prețuri mai mici, de o calitate mai bună, sau să lanseze mai rapid inovații pe piață. Majoritatea creșterilor eficienței derivă din combinarea și integrarea diferitelor competențe sau resurse. Părțile trebuie să demonstreze că această creștere a eficienței va fi probabil generată de cooperarea în cauză și nu poate fi realizată prin mijloace mai puțin restrictive (a se vedea în continuare). Afirmațiile de creștere a eficienței trebuie să fie susținute. Speculațiile sau declarațiile cu caracter general privitoare la reducerea costurilor nu sunt suficiente.

33. Comisia nu ține seama de reducerile de costuri rezultate în urma reducerii producției, a împărțirii piețelor sau în urma simplei exercitări a puterii de piață.

Partea echitabilă rezervată consumatorilor

34. Beneficiile economice trebuie să favorizeze nu numai părțile acordului, ci și consumatorii. În general, transferul beneficiilor către consumatori depinde de intensitatea concurenței de pe piața relevantă. Presiunile concurențiale vor asigura, în mod normal, transferul reducerilor de costuri către consumatori prin intermediul prețurilor mai scăzute sau stimularea întreprinderilor de a introduce produse noi pe piață cât mai curând posibil. Prin urmare, în cazul în care pe piață se menține suficientă concurență pentru a constrânge părțile la acord, procesul concurențial va garanta, în mod normal, obținerea de către consumatori a unei părți echitabile din beneficiile economice.

Caracterul indispensabil

35. Restrângerea concurenței trebuie să fie necesară obținerii beneficiilor economice. În cazul în care există mijloace mai puțin restrictive de a obține beneficii similare, pretinsa creștere a eficienței nu poate fi folosită pentru a justifica restrângerea concurenței. Caracterul indispensabil al fiecărei restricții depinde de situația pieței și de durata acordului. De exemplu, acordurile de exclusivitate ar putea împiedica una din părțile la acord să practice parazitismul și ar putea fi, astfel, acceptabile. Cu toate acestea, în anumite situații, acestea pot să nu fie necesare și pot înrăutăți efectul restrictiv.

Absența eliminării concurenței

36. Ultimul criteriu de eliminare a concurenței pe o parte semnificativă a pieței produselor în cauză este legat de problema dominanței. Atunci când o întreprindere este sau devine dominantă în urma unui acord orizontal, un acord care are efecte anticoncurențiale în sensul articolului 81 nu poate fi, în principiu, exceptat.

Regulamente de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și de specializare

37. În anumite condiții, se poate prezuma îndeplinirea criteriilor prevăzute la articolul 81 alineatul (3) în cazul anumitor categorii de acorduri. Acesta este în particular cazul acordurilor de cercetare și dezvoltare și de producție, atunci când combinarea competențelor sau activelor complementare poate fi sursa unor creșteri substanțiale ale eficienței. Prezentele linii directoare trebuie considerate o completare la regulamentele de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și de specializare. Aceste regulamente de exceptare pe categorii exceptează cele mai frecvente categorii de acorduri din domeniile de producție/specializare până la un prag al cotei de piață de 20 % și în domeniul cercetării și dezvoltării până la un prag al cotei de piață de 25 %, cu condiția ca aceste acorduri să îndeplinească condițiile cerute pentru a beneficia de exceptarea pe categorii și să nu conțină restricții „grave” („clauze negre”) care fac ca exceptarea pe categorii să fie inaplicabilă. Regulamentele de exceptare pe categorii nu prevăd

separabilitatea restricțiilor grave. În cazul în care există una sau mai multe restricții grave, întregul acord pierde beneficiul excepției categoriei.

1.4. Structura următoarelor secțiuni privind tipurile de cooperare

38. Prezentele linii directoare sunt împărțite în secțiuni consacrate anumitor tipuri de acorduri. Fiecare secțiune este structurată în funcție de cadrul analitic descris anterior la punctul 1.3. După caz, sunt oferite îndrumări specifice privind definirea piețelor relevante (de exemplu în domeniul cercetării și dezvoltării sau în ceea ce privește piețele de achiziții).

2. ACORDURILE DE CERCETARE ȘI DEZVOLTARE

2.1. Definiție

39. Acordurile de cercetare și dezvoltare pot varia ca formă și ca sferă de aplicare. Ele pot prevedea subcontractarea anumitor activități de cercetare și dezvoltare, îmbunătățirea în comun a tehnologiilor existente sau cooperarea în domeniul cercetării, dezvoltării și comercializării de produse complet noi. Pot lua forma unui acord de cooperare sau a unei societăți controlate în comun. Prezenta secțiune se aplică tuturor formelor de acorduri de cercetare și dezvoltare, inclusiv acordurilor conexe privind producerea sau comercializarea produselor rezultate din cercetare și dezvoltare, cu condiția ca centrul de gravitate al cooperării să îl constituie cercetarea și dezvoltarea, cu excepția concentrărilor economice și a societăților în comun, care intră sub incidența Regulamentului privind concentrările economice.

40. Cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării poate reduce costurile duble, inutile, poate conduce la un schimb reciproc avantajos și intensiv de idei și de experiență și, astfel, la dezvoltarea mai rapidă a produselor și tehnologiilor. Ca regulă generală, cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării tinde la creșterea activităților de cercetare și dezvoltare în ansamblu.

41. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) formează o comunitate dinamică și eterogenă care se confruntă cu multe provocări, inclusiv cu cererile crescânde din partea întreprinderilor mari pentru care acționează adeseori în calitate de subcontractanți. În sectoarele în care există o activitate intensă de cercetare și dezvoltare, IMM-urile aflate în dezvoltare rapidă, adesea denumite „întreprinderi începătoare”, intenționează, de asemenea, să devină lideri pe segmentele de piață cu dezvoltare rapidă. Pentru a face față acestor provocări și pentru a rămâne competitive, IMM-urile trebuie să inoveze constant. Prin cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării, există probabilitatea ca ansamblul activităților de cercetare și dezvoltare ale IMM-urilor să crească și ca acestea să reziste concurenței din partea întreprinderilor mai puternice de pe piață.

42. Cu toate acestea, în anumite situații, acordurile de cercetare și dezvoltare pot genera probleme de concurență, cum ar fi efectele restrictive asupra prețurilor, producției, inovației, diversității sau calității produselor.

2.2. Piețele relevante

43. Cheia definirii pieței relevante atunci când se evaluează efectele unui acord de cercetare și dezvoltare constă în identificarea acelor produse, tehnologii sau eforturi de cercetare și dezvoltare care vor exercita o constrângere concurențială asupra părților. La un capăt al spectrului de situații posibile, inovația poate conduce la un produs (sau la o tehnologie) care va concura pe o piață existentă a produselor (sau a tehnologiilor). Este cazul activităților de cercetare și dezvoltare orientate spre micile îmbunătățiri sau diversificări, cum ar fi modelele noi ale anumitor produse. În acest caz, efectele posibile privesc piața produselor existente. La celălalt capăt, inovația poate conduce la un produs complet nou, care își creează o piață proprie (de exemplu un nou vaccin pentru o boală considerată anterior incurabilă). Într-un asemenea caz, piețele existente sunt relevante doar în cazul în care sunt oarecum legate de inovația în cauză. În consecință și în măsura posibilului, trebuie să fie analizate efectele cooperării asupra inovației. Cu toate acestea, este posibil ca în majoritatea cazurilor să fie vorba de situații aflate între aceste două extreme, adică situații în care eforturile de inovare pot conduce la crearea unor produse (sau tehnologii) care, în timp, le înlocuiesc pe cele existente (de exemplu compact discurile care au înlocuit discurile clasice). O analiză atentă a acestor situații poate necesita studiul atât al piețelor existente, cât și al impactului acordului asupra inovației.

Piețele existente

(a) *Piețele produselor*

44. Atunci când cooperarea privește activitățile de cercetare și dezvoltare orientate către îmbunătățirea produselor existente, aceste produse existente, inclusiv produsele lor de substituție apropiate, formează piața relevantă vizată de cooperare ⁽²⁴⁾.
45. În cazul în care eforturile de cercetare și dezvoltare au drept scop o modificare semnificativă a unui produs existent sau chiar apariția unui produs nou care să înlocuiască pe cele existente, substituția cu produsele existente poate fi imperfectă sau poate necesita mult timp. În consecință, produsele vechi și cele potențial nou apărute nu pot aparține aceleiași piețe relevante. Cu toate acestea, poate fi vizată piața produselor existente, în cazul în care există probabilitatea ca unirea eforturilor de cercetare și dezvoltare să ducă la coordonarea comportamentului părților în calitate de furnizori ai produselor existente. Exploatarea puterii pe piața existentă este totuși posibilă doar în cazul în care părțile dețin împreună o poziție puternică în ceea ce privește atât piața produselor existente, cât și eforturile de cercetare și dezvoltare.
46. În cazul în care cercetarea și dezvoltarea se referă la o componentă importantă a produsului final, nu doar piața acestei componente poate fi relevantă pentru evaluare, ci și piața existentă a produsului final. De exemplu, în cazul în care producătorii de autovehicule cooperează în domeniul cercetării și dezvoltării pentru un nou tip de motor, piața autovehiculelor poate fi afectată de această cooperare în cercetare și dezvoltare. Cu toate acestea, piața produselor finale este relevantă pentru evaluare, numai în cazul în care

componenta vizată de cercetare și dezvoltare reprezintă, din punct de vedere tehnic sau economic, un element-cheie al acestor produse finale și în cazul în care părțile acordului de cercetare și dezvoltare sunt concurenți importanți pe piața produselor finale.

(b) *Piețele tehnologiilor*

47. Cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării poate să aibă în vedere nu numai produsele, dar și tehnologiile. Atunci când drepturile de proprietate intelectuală sunt comercializate separat de produsele la care se referă, este necesar să se definească și piața relevantă a tehnologiei. Piețele tehnologiilor constau în drepturile de proprietate intelectuală acordate prin licență și tehnologiile de substituție apropiate, adică alte tehnologii pe care clienții le pot folosi ca alternativă.
48. Metodologia folosită în definirea piețelor tehnologiilor respectă aceleași principii ca și definirea pieței produselor ⁽²⁵⁾. Pornind de la tehnologia comercializată de părți, este necesară identificarea celorlalte tehnologii spre care se pot orienta clienții ca reacție la o creștere mică, dar permanentă a prețurilor relative. După identificarea acestor tehnologii, cotele de piață pot fi calculate prin împărțirea venitului obținut de părți din licențe la venitul total obținut din licențe al tuturor vânzătorilor de tehnologii substituibile.
49. Poziția părților pe piața tehnologiilor existente reprezintă un criteriu important de evaluare atunci când cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării vizează îmbunătățirea semnificativă a tehnologiei existente sau a uneia noi care o poate înlocui pe cea existentă. Cota de piață a părților poate fi considerată, cu toate acestea, numai ca un punct de plecare pentru această analiză. Pe piețele tehnologiilor, trebuie pus un accent deosebit pe concurența potențială. În cazul în care întreprinderile, care nu acordă în prezent licențe pentru tehnologiile lor, sunt potențiali nou intrați pe piața tehnologiei, ele ar putea restrânge capacitatea părților de a crește prețul pentru tehnologiile lor (a se vedea exemplul 3 de mai jos).

Concurența în domeniul inovației (eforturi de cercetare și dezvoltare)

50. Cooperarea în cercetare și dezvoltare poate să nu aducă atingere – sau să nu aducă atingere doar – concurenței pe piețele existente, ci și concurenței în domeniul inovației. Este cazul atunci când cooperarea vizează dezvoltarea de noi produse/tehnologii care fie pot înlocui la un moment dat – în cazul în care sunt în curs de apariție – pe cele existente, fie sunt dezvoltate în vederea unei noi utilizări și nu înlocuiesc, așadar, produsele existente, ci creează o cerere complet nouă. Efectele asupra concurenței în inovație sunt importante în aceste situații, dar, uneori, pot să nu fie suficient evaluate prin analizarea concurenței reale sau potențiale de pe piețele de produse/tehnologii existente. În acest sens, se pot distinge două situații, în funcție de natura procesului de inovație într-un sector de activitate dat.

51. În prima situație, care apare, de exemplu, în industria farmaceutică, procesul de inovație este structurat astfel încât este posibilă identificarea, într-o fază inițială, a poliilor de cercetare și dezvoltare. Poliile de cercetare și dezvoltare reprezintă eforturile de cercetare și dezvoltare îndreptate spre un anumit produs nou sau o anumită tehnologie nouă, precum și activitățile de cercetare și dezvoltare de substituție, adică cercetarea și dezvoltarea orientată spre dezvoltarea produselor sau tehnologiei substituibile celor realizate prin cooperare și care beneficiază de un acces comparabil la resurse, precum și de un calendar similar. În acest caz, se poate analiza dacă, după încheierea acordului, a mai rămas un număr suficient de poli de cercetare și dezvoltare. Punctul de plecare al analizei îl reprezintă activitatea de cercetare și dezvoltare a părților. Trebuie identificați apoi poliile credibile de cercetare și dezvoltare aflați în concurență. Pentru a evalua credibilitatea poliilor concurenți, trebuie să se țină seama de următoarele aspecte: natura, domeniul de aplicare și importanța altor posibile eforturi de cercetare și dezvoltare, accesul acestora la resursele financiare și umane, *know-how*/brevete sau alte active specializate, precum și calendarul și capacitatea de a exploata rezultatele posibile. Un pol de cercetare și dezvoltare nu reprezintă un pol concurent credibil în cazul în care nu poate fi privit drept o activitate de substituție apropiată de efortul de cercetare și dezvoltare depus de părți, de exemplu din punctul de vedere al accesului la resurse sau al calendarului.

52. În cea de-a doua situație, eforturile de inovare într-un domeniu nu sunt structurate suficient de clar pentru a permite identificarea poliilor de cercetare și dezvoltare. În această situație, în absența unor circumstanțe excepționale, Comisia nu va încerca să evalueze impactul unei anumite cooperări în cercetare și dezvoltare asupra inovației și își va limita evaluarea la piețele produselor și/sau tehnologiilor legate de respectiva cooperare în domeniul cercetării și dezvoltării.

Calcularea cotelor de piață

53. Calcularea cotelor de piață, atât în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare, cât și al prezentelor linii directe, trebuie să reflecte diferența dintre piețele existente și concurența în inovație. La începutul unei cooperări, punctul de referință îl reprezintă piața produselor susceptibile de îmbunătățire sau înlocuire cu produsele aflate în curs de dezvoltare. În cazul în care acordul de cercetare și dezvoltare are drept scop doar îmbunătățirea sau perfecționarea produselor existente, această piață include produsele direct vizate de cercetare și dezvoltare. Cotele de piață pot fi astfel calculate pe baza valorii vânzărilor de produse existente. În cazul în care activitatea de cercetare și dezvoltare are drept scop înlocuirea unui produs existent, produsul nou poate deveni, în cazul unui succes, un substitut pentru produsele existente. Pentru a evalua poziția concurențială a părților, este și în acest caz posibil să se calculeze cotele de piață pe baza valorii vânzărilor de produse existente. În consecință, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare își bazează exceptarea în aceste situații pe cota de piață de pe „piața relevantă a produselor care pot fi îmbunătățite sau înlocuite cu produsele contractuale”. Pentru o exceptare automată, cota de piață nu trebuie să depășească 25 % ⁽²⁶⁾.

54. În cazul în care activitățile de cercetare și dezvoltare vizează realizarea unui produs care creează o cerere complet nouă, nu pot fi calculate cotele de piață pe baza vânzărilor. Este posibilă doar o analiză a efectelor acordului asupra concurenței în domeniul inovației. În consecință, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare exceptează aceste acorduri, indiferent de cota de piață, pe o perioadă de șapte ani de la data introducerii produsului pe piață ⁽²⁷⁾. Cu toate acestea, beneficiul exceptării pe categorii poate fi retras în cazul în care acordul elimină concurența efectivă în domeniul inovației ⁽²⁸⁾. Ulterior perioadei de șapte ani, pot fi calculate cotele de piață pe baza valorii vânzărilor și se aplică pragul cotei de piață de 25 % ⁽²⁹⁾.

2.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

2.3.1. Natura acordului

2.3.1.4. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

55. Majoritatea acordurilor de cercetare și dezvoltare nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). În primul rând, acesta este cazul acordurilor de cooperare în materie de cercetare și dezvoltare la un nivel mai mult teoretic, foarte îndepărtat de exploatarea rezultatelor posibile.

56. În afară de aceasta, cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării între întreprinderi neconcurențe nu restrânge, în general, concurența ⁽³⁰⁾. Relația de concurență între părți trebuie analizată în contextul piețelor existente afectate și/sau al inovației. În cazul în care părțile nu reușesc să desfășoare independent activitățile necesare de cercetare și dezvoltare, concurența nu poate fi restrânsă. Acest lucru se poate aplica, de exemplu, în cazul întreprinderilor care își unesc competențele, tehnologiile și alte resurse complementare. Problema concurenței potențiale trebuie analizată pe baze realiste. De exemplu, părțile nu pot fi definite drept concurenți potențiali doar pentru că această cooperare le permite realizarea activităților de cercetare și dezvoltare. Întrebarea decisivă este dacă fiecare din părți, în mod independent, deține mijloacele necesare în ceea ce privește activele, *know-how*-ul și alte resurse.

57. Cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării prin subcontractarea activității de cercetare și dezvoltare desfășurate anterior în interiorul întreprinderii este realizată, în numeroase cazuri, de întreprinderi specializate, de institute de cercetare sau de centre universitare care nu participă la exploatarea rezultatelor. De regulă, astfel de acorduri sunt însoțite de un transfer de *know-how* și/sau de o clauză de furnizare exclusivă privind rezultatele posibile. Datorită naturii complementare a părților care cooperează în aceste situații, articolul 81 alineatul (1) nu se aplică.

58. Cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării, care nu include exploatarea în comun a rezultatelor posibile, prin acordarea de licențe, prin producție și/sau comercializare, intră în puține cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1). Aceste acorduri „pure” de cercetare și dezvoltare pot ridica probleme de concurență doar în cazul în care se reduce semnificativ concurența efectivă în domeniul inovației.

2.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

59. În cazul în care adevăratul obiect al unui acord nu îl reprezintă cercetarea și dezvoltarea, ci crearea unui cartel deghizat, adică practici de altfel interzise de fixare a prețurilor, de limitare a producției sau de împărțire a piețelor, acest acord intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Cu toate acestea, un acord de cercetare și dezvoltare care include exploatarea în comun a posibilelor rezultate viitoare nu restrânge în mod necesar concurența.

2.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

60. Acordurile de cercetare și dezvoltare care nu pot fi evaluate încă de la început ca fiind clar nerestrictive pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) ⁽³¹⁾ și trebuie analizate în contextul lor economic. Aceasta se aplică în cazul cooperării în domeniul cercetării și dezvoltării care a fost inițiată într-o etapă apropiată de lansarea pe piață și asupra căreia s-a convenit între întreprinderile concurente fie pe piețele existente ale produsului sau tehnologiei, fie pe piețele inovației.

2.3.2. Puterea de piață și structurile pieței

61. Cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării poate cauza efecte negative pe piață din trei puncte de vedere: în primul rând, poate restrânge inovația, în al doilea rând poate genera coordonarea comportamentului părților pe piețele existente și, în al treilea rând, pot apărea probleme de blocare a pieței la nivelul exploatării rezultatelor posibile. Aceste tipuri de efecte negative apar însă doar atunci când părțile implicate în cooperare au o putere semnificativă pe piețele existente și/sau concurența în inovație este redusă semnificativ. În lipsa puterii de piață, nu există nici un stimulent de a coordona comportamentele pe piețele existente sau de a reduce sau încetini inovația. Problema de blocare a pieței poate apărea doar în contextul cooperării care implică cel puțin un participant cu o putere de piață semnificativă în ceea ce privește o tehnologie-cheie și exploatarea exclusivă a rezultatelor.

62. Nu există un prag absolut al cotei de piață care să indice că un acord de cercetare și dezvoltare creează un anumit grad de putere de piață și intră astfel sub incidența articolului 81 alineatul (1). Cu toate acestea, acordurile de cercetare și dezvoltare sunt exceptate, cu condiția ca acestea să fie încheiate între părți care dețin o cotă de piață cumulată care nu depășește 25 % și ca celelalte condiții de aplicare a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare

și dezvoltare să fie îndeplinite. Prin urmare, în cazul majorității acordurilor de cercetare și dezvoltare, efectele restrictive trebuie analizate doar în cazul în care cota de piață cumulată a părților depășește 25 %.

63. Acordurile care nu intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare, datorită unei poziții de piață puternice a părților, nu restrâng în mod necesar concurența. Cu toate acestea, cu cât este mai puternică poziția comună a părților pe piețele existente și/sau cu cât este restrânsă mai mult concurența în domeniul inovației, cu atât este mai probabilă aplicarea articolului 81 alineatul (1), iar evaluarea necesită o analiză mai detaliată.

64. În cazul în care activitatea de cercetare și dezvoltarea se orientează spre îmbunătățirea sau perfecționarea produselor/tehnologiei existente, efectele posibile se referă la piața (piețele) relevantă(e) pentru aceste produse/tehnologii existente. Efectele asupra prețurilor, producției și/sau inovației pe piețele existente sunt posibile, cu toate acestea, numai în cazul în care părțile au împreună o poziție puternică, intrarea pe piață este dificilă și pot fi identificate numai câteva activități de inovare. În afară de aceasta, în cazul în care activitatea de cercetare și dezvoltare vizează doar un produs intermediar de importanță secundară pentru produsul final, efectele asupra concurenței pentru aceste produse finale sunt, în cazul în care există, foarte limitate. În general, trebuie făcută distincția între acordurile pure de cercetare și dezvoltare și o cooperare mai complexă care implică diferite etape ale exploatării rezultatelor (cum ar fi acordarea de licențe, producția, comercializarea). Astfel cum s-a menționat anterior, acordurile pure de cercetare și dezvoltare intră în puține cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1). Acest principiu este valabil mai ales pentru activitatea de cercetare și dezvoltare orientată spre o îmbunătățire limitată a produselor/tehnologiei existente. În cazul în care, într-o asemenea situație, cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării implică exploatarea în comun doar prin acordarea de licențe, sunt puțin probabile efecte restrictive, cum ar fi problemele de blocare a pieței. În cazul în care, cu toate acestea, sunt implicate producția și/sau comercializarea în comun a produselor/tehnologiei ușor îmbunătățite, cooperarea trebuie analizată mai de aproape. În primul rând, efectele negative asupra prețurilor și producției pe piețele existente sunt posibile în cazul în care în acest context sunt implicați concurenți puternici. În al doilea rând, cooperarea se poate apropia de un acord de producție, deoarece activitățile de cercetare și dezvoltare pot să nu constituie, *de facto*, centrul de gravitație al unei asemenea colaborări.

65. În cazul în care activitatea de cercetare și dezvoltare se orientează către un produs complet nou (sau tehnologie) care își creează propria piață, efectele asupra prețului și producției pe piețele existente sunt puțin probabile. Analiza trebuie să se concentreze asupra posibilelor restricționări ale inovației privind, de exemplu, calitatea și diversitatea posibilelor produse/tehnologii viitoare sau rapiditatea inovației. Aceste efecte restrictive pot apărea acolo unde două sau mai multe din cele câteva întreprinderi implicate în dezvoltarea unui astfel de produs nou încep să coopereze la un nivel la care sunt fiecare, în mod separat,

destul de aproape de lansarea noului produs. Într-un astfel de caz, inovația poate fi restrânsă chiar printr-un acord pur de cercetare și dezvoltare. Cu toate acestea, în general, cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării privind produsele complet noi este favorabilă concurenței. Acest principiu nu se modifică esențial în cazul în care este implicată exploatarea comună a rezultatelor sau chiar comercializarea în comun. Într-adevăr, problema exploatarea în comun în aceste situații este relevantă doar în cazul în care interzicerea accesului la tehnologii-cheie joacă un rol important. Cu toate acestea, astfel de probleme nu ar apărea în cazul în care părțile ar acorda licențe unor terți.

66. Majoritatea acordurilor de cercetare și dezvoltare se situează undeva între cele două situații descrise anterior. Prin urmare, acestea pot să aibă efecte asupra inovației, precum și repercusiuni pe piețele existente. În consecință, atât piața existentă, cât și efectul asupra inovației pot fi relevante pentru evaluarea referitoare la pozițiile cumulate ale părților, la gradul de concentrare al piețelor, la numărul de participanți/inovatori și la condițiile de intrare pe piață. În anumite cazuri, pot apărea efecte restrictive asupra prețurilor sau a producției pe piețele existente, precum și un impact negativ asupra inovației din cauza reducerii vitezei de dezvoltare. De exemplu, în cazul în care concurenții semnificativi de pe o piață existentă a unei tehnologii cooperează pentru dezvoltarea unei noi tehnologii care poate înlocui la un moment dat produsele existente, această cooperare poate să aibă efecte restrictive în cazul în care părțile au o putere de piață semnificativă pe piața existentă (fapt care reprezintă un stimulent pentru exploatarea acesteia) și în cazul în care au, de asemenea, o poziție puternică în domeniul cercetării și dezvoltării. Un efect similar poate apărea și în cazul în care întreprinderea principală de pe o piață existentă cooperează cu un concurent mult mai mic sau chiar cu un concurent potențial care este pe punctul de a intra pe piață cu un nou produs sau cu o nouă tehnologie ce ar putea periclita poziția întreprinderii existente.

67. De asemenea, acordurile pot să nu beneficieze de exceptarea pe categorii, indiferent de puterea de piață a părților. Este, de exemplu, cazul acordurilor care restrâng accesul unei părți la rezultatele activității, deoarece acestea nu promovează, în general, progresul tehnic și economic printr-o mai mare difuzare a cunoștințelor tehnice între părți ⁽³²⁾. Exceptarea pe categorii prevede o excepție specifică de la această regulă generală în cazul centrelor universitare, al institutelor de cercetare sau al societăților specializate, care oferă servicii de cercetare și dezvoltare și care nu participă la exploatarea industrială a rezultatelor cercetării și dezvoltării ⁽³³⁾. Cu toate acestea, ar trebui observat că, atunci când intră sub incidența articolului 81 alineatul (1), acordurile care prevăd drepturi exclusive de acces, pot îndeplini criteriile de exceptare în temeiul articolului 81 alineatul (3), în special atunci când drepturile exclusive de acces sunt indispensabile din punct de vedere economic, ținându-se seama de piață, de riscurile și nivelul investiției necesare pentru exploatarea rezultatelor cercetării și dezvoltării.

2.4. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)

2.4.1. Beneficiile economice

68. Majoritatea acordurilor de cercetare și dezvoltare, indiferent că prevăd sau nu exploatarea în comun a rezultatelor posibile, aduc beneficii economice prin economiile de costuri și schimburile reciproc avantajoase de idei și experiență, ajungându-se, astfel, ca produsele și tehnologiile îmbunătățite sau noi să se dezvolte mai rapid decât în alte condiții. În aceste condiții, este normal să se prevadă exceptarea unor asemenea acorduri care duc la restrângerea concurenței până la un prag al cotei de piață sub care se poate presupune că, în general, în sensul aplicării articolului 81 alineatul (3), efectele pozitive ale acordurilor de cercetare și dezvoltare compensează orice efect negativ asupra concurenței. Prin urmare, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare acordă exceptări acelor acorduri de cercetare și dezvoltare care îndeplinesc anumite condiții (a se vedea articolul 3) și care nu includ restricții grave (a se vedea articolul 5), numai în cazul în care cota de piață cumulată a părților pe piața (piețele) existentă(e) afectată(e) nu depășește 25 %.

69. În cazul în care cooperarea creează sau consolidează o putere de piață considerabilă, părțile trebuie să facă dovada că beneficiile realizate prin cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării sunt semnificative, că lansarea noilor produse sau tehnologii este mai rapidă sau că au fost generate alte creșteri ale eficienței.

2.4.2. Caracterul indispensabil

70. Un acord de cercetare și dezvoltare nu poate fi exceptat în cazul în care impune restricții care nu sunt indispensabile obținerii beneficiilor menționate anterior. Clauzele individuale prezentate la articolul 5 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare fac ca, în majoritatea cazurilor, exceptarea să fie imposibilă, chiar și după o evaluare individuală a acordului, și pot fi considerate astfel un bun exemplu de restricții care nu sunt indispensabile cooperării.

2.4.3. Absența eliminării concurenței

71. Nu se poate acorda o exceptare în cazul în care părților li se oferă posibilitatea de a elimina concurența pe o parte semnificativă a pieței produselor (sau tehnologiilor) în cauză. Atunci când, în urma unui acord de cercetare și dezvoltare, o întreprindere este sau devine dominantă fie pe piețele existente, fie în domeniul inovației, un astfel de acord care produce efecte anticoncurențiale în sensul articolului 81 nu poate fi, în principiu, exceptat. În domeniul inovației, de exemplu, este cazul atunci când acordul combină singurii doi poli de cercetare existenți.

Data evaluării și durata exceptării

72. Acordurile de cercetare și dezvoltare care includ producția și comercializarea în comun a produselor sau tehnologiei noi necesită o atenție specială din punctul de vedere al datei la care este realizată evaluarea.

73. La începutul unei cooperări în domeniul cercetării și dezvoltării, nu se cunosc adesea gradul de succes al acesteia și factori, precum viitoarea poziție pe piață a părților și dezvoltarea viitoarelor piețe ale produselor sau tehnologiilor. În consecință, evaluarea la momentul inițierii cooperării se limitează la piețele produselor sau tehnologiilor existente la acel moment și/sau la piețele inovației, astfel cum au fost descrise în prezenta secțiune. În cazul în care din această analiză rezultă că concurența nu poate fi eliminată, acordul de cercetare și dezvoltare poate beneficia de exceptare. În mod normal, aceasta va acoperi durata etapei de cercetare și dezvoltare plus, în ceea ce privește producția și comercializarea în comun a rezultatelor posibile, o etapă suplimentară pentru eventuala lansare și introducere pe piață. Justificarea acestei etape suplimentare de exceptare este aceea că primele întreprinderi care intră pe piață cu un produs nou sau o tehnologie nouă se bucură, adesea, de cote inițiale de piață foarte mari, iar reușita activităților de cercetare și dezvoltare este adesea recompensată prin protejarea drepturilor de proprietate intelectuală. O poziție de piață puternică datorată acestui „avantaj al inițiatorului” nu poate fi interpretată, în mod normal, ca o eliminare a concurenței. Prin urmare, exceptarea pe categorii acoperă acordurile de cercetare și dezvoltare pe o perioadă suplimentară de șapte ani (adică și perioada de după etapa de cercetare și dezvoltare), indiferent dacă părțile obțin sau nu prin noile produse sau tehnologii o cotă de piață mare în această perioadă. Acest principiu se aplică și în cazul evaluării individuale a cazurilor care nu intră sub incidența exceptării pe categorii, sub rezerva îndeplinirii criteriilor prevăzute la articolul 81 alineatul (3) referitoare la alte aspecte ale acordului. Principiul nu exclude posibilitatea ca o perioadă mai mare de șapte ani să îndeplinească, de asemenea, criteriile prevăzute la articolul 81 alineatul (3), în cazul în care se poate dovedi că este perioada minimă necesară pentru a garanta un randament corespunzător al investiției în cauză.

74. În cazul în care o nouă evaluare a unei cooperări în domeniul cercetării și dezvoltării este realizată ulterior acestei perioade – de exemplu în urma unei reclamații, analiza trebuie să se bazeze pe situația pieței existente (la acel moment). Exceptarea pe categorii continuă să se aplice în cazul în care cota deținută de părți pe piața relevantă (la acel moment) nu depășește 25 %. În mod similar, articolul 81 alineatul (3) continuă să se aplice acordurilor de cercetare și dezvoltare care nu intră sub incidența exceptării pe categorii, sub rezerva îndeplinirii criteriilor de acordare a exceptării.

2.5. Exemple

75. Exemplul 1

Situație: Există două întreprinderi mari pe piața europeană a producerii de componente electronice existente: A (30 %) și

B (30 %). Fiecare a investit semnificativ în activități de cercetare și dezvoltare necesare pentru fabricarea de componente electronice miniaturale și au dezvoltat primele prototipuri. La acest moment, ele au convenit să își unească eforturile de cercetare și dezvoltare prin înființarea unei societăți în comun pentru a finaliza activitățile de cercetare și dezvoltare și pentru a produce componentele, care vor fi vândute înapoi societăților fondatoare și apoi comercializate separat de acestea. Celelalte întreprinderi de pe piață sunt doar câteva întreprinderi mici, care nu au suficiente resurse pentru investițiile necesare.

Analiză: Chiar dacă pot concura în anumite domenii cu componentele existente, componentele electronice miniaturale reprezintă, de fapt, o tehnologie nouă și este necesară analiza polilor de cercetare orientați către această piață viitoare. În cazul în care societatea în comun își continuă existența, atunci există o singură cale de acces către tehnologia de fabricație necesară, deși este posibil ca A și B să intre pe piață individual cu produse separate. În vreme ce acordul poate prezenta avantajul că determină apariția mai rapidă a unei noi tehnologii, el reduce, de asemenea, diversitatea și determină suportarea în comun a unor costuri de către cele două părți. În afară de aceasta, trebuie să se țină seama și de riscul ca părțile să își exploateze poziția lor puternică de pe piața existentă. De vreme ce nu au concurenți la nivelul cercetării și dezvoltării, stimulentele de a dezvolta rapid noua tehnologie pot fi reduse drastic. Deși unele din aceste probleme pot fi remediate prin obligarea părților de a acorda licențe terților, în condiții rezonabile, pentru know-how-ul cheie pentru producerea de componente miniaturale, s-ar putea dovedi imposibilă remedierea tuturor problemelor și îndeplinirea condițiilor pentru acordarea exceptării.

76. Exemplul 2

Situație: O întreprindere de cercetare A, de mici dimensiuni, care nu are o unitate de comercializare proprie, a descoperit și a brevetat o substanță farmaceutică bazată pe o tehnologie nouă care va revoluționa tratamentul unei anumite boli. Întreprinderea A încheie un acord de cercetare și dezvoltare cu un mare producător farmaceutic B, care a produs medicamente folosite până acum pentru tratarea respectivei boli. Întreprinderii B îi lipsește un program similar de cercetare și dezvoltare. Pentru produsele existente, întreprinderea B are o cotă de piață de aproximativ 75 % în toate statele membre, dar brevetele îi expiră în următorii cinci ani. Există doi alți poli de cercetare aflați aproximativ la același nivel de dezvoltare, care folosesc aceeași tehnologie nouă de bază. Întreprinderea B oferă finanțare considerabilă și know-how în scopul dezvoltării produsului, precum și viitorul acces pe piață. Întreprinderii B i se acordă o licență pentru producerea și distribuția exclusivă a produsului rezultat, pe toată durata brevetului. Se preconizează că părțile ar putea introduce împreună produsul pe piață într-o perioadă între cinci și șapte ani.

Analiză: Produsul va aparține, probabil, unei noi piețe relevante. Părțile contribuie cu resurse și competențe complementare în această cooperare, iar probabilitatea ca produsul să intre pe piață crește considerabil. Chiar dacă întreprinderea B poate avea o putere de piață considerabilă pe piața existentă, această putere se poate diminua în curând, iar existența altor poli de cercetare poate duce la eliminarea oricărui stimulent de a reduce eforturile de cercetare și dezvoltare. Drepturile de exploatare pe perioada de valabilitate a brevetului rămasă pot fi necesare întreprinderii B pentru a face investiții considerabile care îi sunt necesare, iar întreprinderea A nu deține resurse de comercializare proprii. Prin urmare, acordul nu este pasibil de a restrânge concurența.

77. Exemplul 3

Situație: Două întreprinderi industriale care produc componente pentru autovehicule încheie un acord de înființare a unei societăți în comun pentru a-și uni eforturile de cercetare și dezvoltare în scopul îmbunătățirii producției și performanței unei componente existente. De asemenea, își pun în comun activitățile existente de acordare de licență pentru tehnologii din acest domeniu, dar vor continua să producă separat. Cele două întreprinderi dețin cote de piață în Europa de 15 % și 20 % pe piața producătorilor de echipamente inițiale. Există alți doi concurenți majori și alte programe interne de cercetare elaborate de producători importanți de autovehicule. Pe piața mondială de acordare de licențe pentru tehnologii pentru producerea acestor produse, întreprinderile dețin cote de 20 % și 25 %, calculate în funcție de veniturile obținute, și există și alte două tehnologii importante. Ciclul de viață al componentei este, de obicei, de doi-trei ani. În ultimii cinci ani, anual, una dintre întreprinderile mari a introdus o versiune nouă sau îmbunătățită.

Analiză: De vreme ce nici unul dintre eforturile de cercetare și dezvoltare ale celor două întreprinderi nu vizează un produs complet nou, piețele care trebuie avute în vedere sunt cea a componentelor existente și cea a acordării de licențe pentru tehnologiile relevante. Deși programele lor existente de cercetare și dezvoltare se suprapun într-o măsură semnificativă, reducerea dublării eforturilor prin intermediul cooperării le-ar permite să cheltuiască mai mult pentru cercetare și dezvoltare decât ar face-o în mod individual. Există alte câteva tehnologii relevante, iar cota de piață cumulată a părților pe piața producătorilor de echipamente inițiale nu le conferă o poziție dominantă. Deși cota lor de piață de 45 % de pe piața tehnologiei este foarte mare, există tehnologii concurente. În afară de aceasta, producătorii de autovehicule care nu acordă în prezent licențe pentru tehnologia lor sunt potențiali concurenți noi pe această piață, limitând astfel posibilitatea părților de a crește prețurile. Astfel cum a fost descrisă, societatea în comun ar putea beneficia de exceptare.

3. ACORDURILE DE PRODUCȚIE (INCLUSIV ACORDURILE DE SPECIALIZARE)

3.1. Definiție

78. Acordurile de producție pot varia ca formă și sferă de aplicare. Acestea pot lua forma producției în comun prin intermediul unei societăți în comun ⁽³⁴⁾, adică o întreprindere controlată în comun care exploatează una sau mai multe instalații de producție, sau al unor acorduri de specializare sau de subcontractare prin care una dintre părți acceptă să fabrice un anumit produs.

79. În general, se disting trei categorii de acorduri de producție: acorduri de producție în comun, prin care părțile convin să fabrice în comun anumite produse, acorduri de specializare (unilaterale sau reciproce), prin care părțile acceptă, pe bază unilaterală sau reciprocă, să înceteze fabricarea unui produs și să îl cumpere de la cealaltă parte, și acorduri de subcontractare, prin care una dintre părți („contractantul”) încredințează celeilalte părți („subcontractantul”) fabricarea unui produs.

80. Acordurile de subcontractare sunt acorduri verticale. Prin urmare, acestea sunt reglementate, în măsura în care conțin restrângeri ale concurenței, de regulamentul de exceptare pe categorii și de Liniile directoare privind restricțiile verticale. Cu toate acestea, există două excepții de la această normă: acordurile de subcontractare între concurenți ⁽³⁵⁾ și acordurile de subcontractare între neconcurenți, care implică transferul de *know-how* către subcontractant ⁽³⁶⁾.

81. Acordurile de subcontractare între concurenți sunt reglementate de prezentele linii directoare ⁽³⁷⁾. O comunicare separată oferă îndrumări referitoare la evaluarea acordurilor de subcontractare între neconcurenți, care implică transferul de *know-how* către subcontractant ⁽³⁸⁾.

3.2. Piețele relevante

82. Pentru a evalua relația concurențială dintre două părți care cooperează, trebuie mai întâi să fie definite piețele relevante ale produselor și piețele geografice relevante direct vizate de cooperare (adică piețele cărora le aparțin produsele care fac obiectul acordului). În al doilea rând, un acord de producție pe o piață poate aduce atingere comportamentului concurențial al părților pe o piață aflată în amonte sau în aval sau pe o piață învecinată strâns legată de piața direct vizată de cooperare ⁽³⁹⁾ [așa-numitele „piețe colaterale” (spill-over markets)]. Cu toate acestea, efectele colaterale apar numai în cazul în care cooperarea pe o piață duce în mod obligatoriu la coordonarea comportamentelor concurențiale pe altă piață, adică în cazul în care piețele sunt interdependente, iar părțile au o poziție puternică pe piața colaterală.

3.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

3.3.1. Natura acordului

83. Sursa principală a problemelor de concurență care pot apărea în urma acordurilor de producție o reprezintă coordonarea comportamentelor concurențiale ale părților în calitate de furnizori. Acest tip de problemă de concurență apare atunci când părțile cooperante sunt concurenți existenți sau potențiali pe cel puțin una dintre aceste piețe relevante, adică pe piețele direct vizate de cooperare și/sau pe piețele colaterale posibile.

84. Faptul că părțile sunt concurenți nu determină în mod automat coordonarea comportamentelor lor. În afară de aceasta, părțile trebuie, în mod normal, să coopereze în ceea ce privește o parte semnificativă a activității lor pentru a ajunge la un grad semnificativ de suportare în comun a costurilor. Cu cât acest grad de suportare în comun este mai mare, cu atât este mai probabilă limitarea concurenței la nivelul prețurilor, în special în cazul produselor omogene.

85. Pe lângă problemele de coordonare, acordurile de producție pot declanșa și probleme de blocare a piețelor, precum și alte efecte negative în raport cu părțile terțe. Acestea nu sunt cauzate de o relație concurențială între părți, ci de o poziție de piață puternică a cel puțin uneia dintre părți (de exemplu pe o piață din amonte a unei componente-cheie, care permite părților să crească costurile rivalilor pe o piață din aval), în contextul unei relații mai mult pe verticală sau complementare dintre părțile cooperante. Prin urmare, posibilitatea blocării pieței trebuie să fie examinată, în principal, în cazul producției în comun a unei componente importante și în cazul acordurilor de subcontractare (a se vedea în continuare).

3.3.1.1. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

86. În cazul în care nu apar probleme de blocare a pieței, acordurile de producție între neconcurenți nu intră, în mod normal, sub incidența articolului 81 alineatul (1). Același principiu se aplică și acordurilor prin care bunurile intermediare sau componentele, care au fost până la acel moment produse pentru consumul propriu (producție captivă), sunt cumpărate de la un terț prin intermediul subcontractării sau al specializării unilaterale, cu excepția cazului în care există indicații că întreprinderea, care a produs doar pentru consumul propriu, ar fi putut intra pe piața vânzărilor către terți a acestor bunuri intermediare și componente, fără a suporta costuri sau riscuri suplimentare semnificative ca răspuns la variațiile mici, dar permanente, ale prețurilor relative.

87. Nici acordurile de producție între concurenți nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). În primul rând, cooperarea între întreprinderile care concurează pe piețele strâns legate de piața direct vizată de cooperare nu

poate fi definită ca restrângere a concurenței, în cazul în care cooperarea este singurul mod posibil, justificat din punct de vedere comercial, de a intra pe o piață nouă, de a lansa un nou produs sau serviciu sau de a desfășura un anumit proiect.

88. În al doilea rând, este puțin probabil un efect asupra comportamentelor concurențiale ale părților în calitate de furnizori, în cazul în care părțile au în comun doar o mică proporție din costurile totale. De exemplu, un grad scăzut de suportare în comun a costurilor totale poate fi presupus atunci când două sau mai multe întreprinderi acceptă specializarea sau producerea în comun a unui produs intermediar, care nu reprezintă decât o mică parte din costurile de producție ale produsului final și, în consecință, din costurile totale. Același principiu se aplică și în cazul unui acord de subcontractare încheiat între concurenți, atunci când produsul intermediar pe care unul dintre concurenți îl cumpără de la celălalt reprezintă doar o mică parte din costurile de producție ale produsului final. Un grad scăzut de suportare în comun a costurilor totale poate fi presupus atunci când părțile produc în comun un produs final, dar această producție în comun nu reprezintă decât o mică parte din producția totală a acestui produs final. Chiar dacă o parte semnificativă a producției este fabricată în comun, gradul de suportare în comun a costurilor totale poate fi totuși scăzut sau moderat, în cazul în care cooperarea se referă la produse eterogene, care implică o comercializare costisitoare.

89. În al treilea rând, acordurile de subcontractare între concurenți nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1) în cazul în care se limitează la vânzări și cumpărări individuale pe piața comercială, fără alte obligații suplimentare și fără a deveni parte dintr-o relație comercială mai extinsă între părți ⁽⁴⁰⁾.

3.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

90. Acordurile care fixează prețurile pentru produsele oferite pe piață de părți, care limitează producția, cotele de piață sau care alocă grupurile de clienți au ca obiect restrângerea concurenței și intră, în cele mai multe cazuri, sub incidența articolului 81 alineatul (1). Cu toate acestea, există excepții de la această regulă:

- fie atunci când părțile convin asupra producției direct vizate de acordul de producție (de exemplu capacitatea și volumul de producție ale unei societăți în comun sau cantitatea convenită de produse subcontractate),
- fie atunci când societatea în comun de producție care asigură și distribuția produselor fabricate fixează prețurile de vânzare pentru aceste produse, cu condiția ca fixarea prețului de către societatea în comun să reprezinte efectul integrării diferitelor funcții ⁽⁴¹⁾.

În ambele situații menționate anterior, acordul privind producția sau privind prețurile nu este evaluat separat, ci prin prisma efectelor globale pe care societatea în comun le produce pe piață, pentru a determina aplicabilitatea articolului 81 alineatul (1).

3.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

91. Acordurile de producție care nu pot fi caracterizate drept clar restrictive sau nerestrictive pe baza factorilor menționați anterior pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) ⁽⁴²⁾ și trebuie analizate în contextul lor economic. Această remarcă se aplică acordurilor de cooperare între concurenți care creează un grad ridicat de suportare în comun a costurilor, dar care nu implică nici una din restricțiile grave menționate anterior.

3.3.2. Puterea de piață și structura pieței

92. Punctul de plecare al analizei îl reprezintă poziția părților pe piața sau pe piețele în cauză. Acest lucru se datorează faptului că, în absența puterii de piață, părțile la acord de producție nu sunt tentate să-și coordoneze comportamentele concurențiale în calitate de furnizori. În al doilea rând, nu există nici un efect asupra concurenței pe piață în absența puterii de piață a părților, chiar dacă părțile și-ar coordona comportamentele.
93. Nu există un prag absolut al cotelor de piață care să indice faptul că acordul de producție creează un anumit grad de putere de piață și că astfel intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Cu toate acestea, acordurile privind specializarea unilaterală sau reciprocă, precum și producția în comun fac obiectul unei exceptări pe categorii, cu condiția să fie încheiate între părți care au o cotă de piață cumulată care nu depășește 20 % pe piața sau piețele relevante și să fie îndeplinite celelalte condiții de aplicare a regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare. Prin urmare, pentru acordurile care fac obiectul unei exceptări pe categorii, efectele restrictive trebuie analizate numai în cazul în care cota de piață cumulată a părților depășește 20 %.
94. Acordurile care nu sunt reglementate de regulamentului de exceptare pe categorii necesită o analiză mai detaliată. Punctul de plecare îl reprezintă poziția pe piață a părților. Se analizează apoi, în mod normal, gradul de concentrare al pieței, numărul de participanți, precum și alți factori, astfel cum se menționează în prima secțiune.
95. De obicei, analiza implică doar piața sau piețele relevante vizate direct de către cooperare. În anumite condiții, și piețele colaterale trebuie, cu toate acestea, să fie analizate, de exemplu în cazul în care părțile au o poziție cumulată foarte puternică pe piețele din amonte sau din aval sau pe piețele strâns legate de cele vizate direct de cooperare. Acest principiu se aplică, în special, în cazul cooperării pe piețe din amonte între întreprinderi care se bucură de o poziție

comună puternică pe piața din aval. În mod similar, problemele de blocare a pieței trebuie să fie analizate în cazul în care părțile dețin în mod individual o poziție puternică în calitate de furnizori sau cumpărători ai unui produs intermediar.

Poziția pe piață a părților, gradul de concentrare, numărul de participanți și alți factori structurali

96. În cazul în care cota de piață cumulată a părților depășește 20 %, trebuie evaluat impactul probabil al acordului de producție asupra pieței. În acest sens, atât concentrarea pieței, cât și cotele de piață constituie un factor semnificativ. Cu cât este mai mare cota de piață cumulată a părților, cu atât este mai mare concentrarea pe piață în cauză. Cu toate acestea, o cotă de piață puțin mai mare decât permite regulamentului de exceptare pe categorii nu implică în mod necesar un grad mare de concentrare. De exemplu, o cotă de piață cumulată a părților puțin mai mare de 20 % poate apărea pe o piață cu o concentrare mică (IHH mai mic de 1800). Într-o asemenea situație, un efect restrictiv este puțin probabil. În schimb, pe o piață mai concentrată, o cotă de piață mai mare de 20 % poate conduce, împreună cu alte elemente, la restrângerea concurenței (a se vedea exemplul 1 de mai jos). Cu toate acestea, situația se poate schimba în cazul în care piața este foarte dinamică, cu noi participanți care intră pe piață și cu poziții pe piață aflate în permanentă modificare.
97. În cazul producției în comun, efectele de rețea, adică legăturile dintre un număr semnificativ de concurenți, pot, de asemenea, să joace un rol important. Crearea unei legături suplimentare pe o piață concentrată poate înclina balanța și poate face posibilă coluziunea pe această piață, chiar dacă părțile au o cotă de piață cumulată semnificativă, dar totuși moderată (a se vedea exemplul 2 de mai jos).
98. În anumite situații, o cooperare între concurenți potențiali poate provoca probleme de concurență. Această constatare se limitează totuși la cazurile în care un participant puternic pe o piață cooperează cu un nou potențial participant, într-o ipoteză realistă, de exemplu cu un furnizor puternic al aceluiași produs sau serviciu pe o piață geografică învecinată. Reducerea concurenței potențiale creează probleme specifice, în cazul în care concurența actuală este deja scăzută, iar amenințarea intrării pe piață a noilor concurenți reprezintă o sursă majoră de concurență.

Cooperarea pe piețele din amonte

99. Producția în comun a unei componente importante sau a altor bunuri intermediare care intră în alcătuirea produsului final fabricat de părți poate produce efecte negative pe piață în anumite condiții:

- probleme de blocare a pieței (a se vedea exemplul 3 de mai jos), cu condiția ca părțile să dețină o poziție puternică pe piața relevantă a produselor intermediare (utilizare necaptivă) și ca trecerea de la utilizarea captivă la cea necaptivă (și invers) să nu se producă în prezența unei creșteri mici, dar permanente, a prețului relativ al produsului în cauză;
- efectele colaterale (a se vedea exemplul 4 de mai jos), cu condiția ca produsul intermediar să reprezinte o componentă importantă a costurilor și ca părțile să aibă o poziție puternică pe piața din aval a produsului final.

Acordurile de subcontractare între concurenți

100. Probleme asemănătoare pot apărea în cazul în care un concurent subcontractează unuia din concurenții săi producerea unei componente importante sau a altor produse intermediare care intră în alcătuirea produsului final. Această situație poate conduce, de asemenea, la:
- probleme de blocare a pieței, cu condiția ca părțile să aibă o poziție puternică fie în calitate de furnizori, fie în calitate de cumpărători pe piața relevantă a produsului intermediar (utilizare necaptivă). Subcontractarea poate duce astfel fie la incapacitatea altor concurenți de a obține acest produs intermediar la un preț competitiv, fie la incapacitatea altor furnizori de a oferi în mod competitiv produsul intermediar, din cauza pierderii unei părți mari din cerere;
 - efecte colaterale, cu condiția ca produsul intermediar să reprezinte o componentă importantă a costurilor și ca părțile să aibă o poziție puternică pe piața din aval a produsului final.

Acordurile de specializare

101. Acordurile de specializare reciprocă între părți ale căror cote de piață depășesc pragul prevăzut de regulamentul de exceptare pe categorii intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1) și trebuie examinate cu atenție din cauza riscului împărțirii pieței (a se vedea exemplul 5 de mai jos).

3.4. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)

3.4.1. Beneficiile economice

102. Cele mai obișnuite tipuri de acorduri de producție pot fi prezumate ca aducând beneficii economice sub formă de economii de scară sau de gamă sau tehnologii mai bune de producție, cu excepția cazului în care constituie un instrument de fixare a prețurilor, de limitare a producției, de împărțire a pieței sau de alocare a clienților. În aceste condiții, pare justificat să se prevadă exceptarea unor asemenea acorduri care duc la restrângerea concurenței până la un prag al cotei de piață sub care se poate prezuma, în sensul aplicării articolului 81 alineatul (3), că, în general, efectele pozitive ale acordurilor de producție vor compensa

orice efect negativ asupra concurenței. Prin urmare, acordurile privind specializarea unilaterală sau reciprocă, precum și producția în comun fac obiectul unei exceptări pe categorii (Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare), cu condiția ca acestea să nu conțină restricții grave (a se vedea articolul 5) și să fie încheiate între părți care au o cotă de piață cumulată ce nu depășește 20 % pe piața sau piețele relevante.

103. În cazul acelor acorduri care nu fac obiectul exceptării pe categorii, părțile trebuie să demonstreze îmbunătățiri ale producției sau alte creșteri ale eficienței. Creșterile eficienței care aduc beneficii numai părților sau produc economii de cost determinate de reducerea producției sau de împărțirea pieței nu pot fi luate în considerare.

3.4.2. Caracterul indispensabil

104. Restricțiile care depășesc ceea ce este necesar pentru a realiza beneficiile economice descrise anterior nu sunt acceptate. De exemplu, părțile nu trebuie să fie restricționate în comportamentul lor concurențial privind producția care nu face obiectul cooperării.

3.4.3. Absența eliminării concurenței

105. Nu se poate acorda o exceptare în cazul în care părților li se oferă posibilitatea de eliminare a concurenței pe o parte semnificativă a pieței produselor în cauză. Atunci când, drept consecință a unui acord de producție, o întreprindere este sau devine dominantă, un astfel de acord care produce efecte anticoncurențiale în sensul articolului 81 nu poate fi, în principiu, exceptat. Această situație trebuie să fie analizată pe piața relevantă căreia îi aparțin produsele care fac obiectul cooperării și pe piețele colaterale posibile.

3.5. Exemple

Producția în comun

106. Următoarele două exemple ilustrează cazuri ipotetice care ridică probleme de concurență pe piața relevantă căreia îi aparțin produsele fabricate în comun.

107. Exemplul 1

Situație: Doi furnizori, A și B, ai produsului chimic de bază X hotărăsc să construiască o instalație de producție nouă, controlată de o societate în comun. Această instalație va fabrica aproximativ 50 % din producția lor totală. X este un produs omogen și nu poate fi înlocuit cu alte produse, adică formează singur o piață relevantă. Piața este relativ stabilă. Părțile nu cresc semnificativ producția totală, însă închid două instalații vechi și transferă capacitățile acestora noii instalații. A și B au fiecare o cotă de piață de 20 %. Mai există alți trei furnizori importanți, fiecare cu o cotă de piață de 10-15 %, și alți furnizori mai mici.

Analiză: Este posibil ca această societate în comun să aibă efect asupra comportamentului concurențial al părților, deoarece coordonarea le oferă acestora o putere de piață considerabilă, dacă nu chiar o poziție dominantă. Sunt probabile efecte restrictive grave pe piață. Creșterile semnificative ale eficienței care pot compensa aceste efecte sunt puțin probabile într-o astfel de situație, în care nu se așteaptă o creștere semnificativă a producției.

Cu toate acestea, doar o trecere foarte rapidă poate contracara cota ridicată de piață de 60 %. În caz contrar, această societate în comun ridică probleme grave de concurență, care nu pot fi compensate nici măcar de beneficiile economice substanțiale.

108. Exemplul 2

Situație: Doi furnizori, A și B, creează o societate în comun de producție pe aceeași piață relevantă ca în exemplul 1. Societatea în comun produce, de asemenea, 50 % din producția totală a părților. A și B au fiecare o cotă de piață de 15 %. Mai există trei alți participanți: C, cu o cotă de piață de 30 %, D, cu 25 % și E, cu 15 %. B deține deja o instalație de producție în comun cu E.

Analiză: În acest caz, piața se caracterizează printr-un număr foarte mic de participanți și prin structuri destul de simetrice. Societatea în comun creează o legătură suplimentară între participanți. Coordonarea între A și B poate, *de facto*, să crească concentrarea pieței și, de asemenea, să-l lege pe E de A și B. Această cooperare poate să producă un efect restrictiv grav și – ca în exemplul 1 – nu se așteaptă creșteri semnificative ale eficienței.

109. Exemplul 3 se referă, de asemenea, la piața relevantă căreia îi aparțin produsele fabricate în comun, dar demonstrează importanța altor criterii decât cotele de piață (în acest caz, trecerea de la producția captivă la cea necaptivă și invers).

110. Exemplul 3

Situație: A și B înființează o societate în comun de producție pentru fabricarea unui produs intermediar X prin restructurarea instalațiilor de producție existente. Societatea în comun vinde produsul X exclusiv lui A și B. Ea asigură 40 % din producția totală a lui A și 50 % din cea a lui B. A și B sunt utilizatori captivi ai produsului X și sunt și furnizori pe piața necaptivă. Cota lui A din producția industrială totală de X este de 10 %, cota lui B ajunge la 20 %, iar cota societății în comun, la 14 %. Cu toate acestea, pe piața necaptivă, A și B au o cotă de piață de 25 %, respectiv 35 %.

Analiză: În ciuda poziției puternice a părților pe piața necaptivă, cooperarea poate să nu elimine concurența efectivă pe piața produsului X, în cazul în care costurile de trecere de la utilizarea captivă la cea necaptivă sunt mici.

111. Exemplul 4 se referă la cooperarea legată de un produs intermediar important, cu efecte colaterale pe o piață din aval.

112. Exemplul 4

Situație: A și B creează o societate în comun de producție pentru fabricarea unui produs intermediar X. Ele își închid propriile fabrici, care produceau acest produs, și își acoperă necesarul de produse X exclusiv de la societatea în comun. Produsul intermediar reprezintă 50 % din costurile totale ale produsului final Y. A și B au fiecare o cotă de 20 % pe piața produsului Y. Mai există alți doi furnizori importanți ai produsului Y, fiecare cu o cotă de piață de 15 %, și alți concurenți mai mici.

Analiză: În acest caz, gradul de suportare în comun a costurilor este ridicat. În afară de aceasta, părțile câștigă putere de piață prin coordonarea comportamentelor lor pe piața produsului Y. Cazul ridică probleme de concurență, iar evaluarea este aproape identică cu cea de la exemplul 1, chiar dacă, în acest caz, cooperarea are loc pe o piață din amonte.

Specializarea reciprocă

113. Exemplul 5

Situație: A și B produc și furnizează fiecare produsele omogene X și Y, care aparțin unor piețe diferite. Cota de piață a lui A pentru produsul X este de 28 %, iar pentru Y, de 10 %. Cota lui B pentru X este de 10 %, iar pentru Y, de 30 %. Din cauza economiilor de scară, ele încheie un acord de specializare reciprocă, potrivit căruia A va produce numai produsul X, iar B va produce numai produsul Y. Ambele convin să se aprovizioneze reciproc, astfel că amândouă rămân pe piață în calitate de furnizori. Datorită naturii omogene a produselor, costurile de distribuție sunt minore. Mai există alți doi producători-furnizori ai produselor X și Y, având cote de piață de aproximativ 15 % fiecare, ceilalți furnizori având cote de 5-10 %.

Analiză: Gradul de suportare în comun a costurilor este extrem de ridicat, doar costurile de distribuție relativ minore rămânând separate. În consecință, există prea puțin loc pentru concurență. Părțile câștigă putere de piață prin coordonarea comportamentelor lor pe piețele produselor X și Y. În afară de aceasta, este posibil ca oferta de

Y din partea lui A și oferta de X din partea lui B să scadă în timp. Cazul ridică probleme de concurență, pe care este puțin probabil ca economiile de scară să le poată compensa.

Situația se poate schimba în cazul în care X și Y ar fi eterogene cu o proporție foarte ridicată de costuri de comercializare și distribuție (de exemplu 65-70 % din costurile totale). În afară de aceasta, în cazul în care oferta unei game complete de produse diferențiate ar fi o condiție pentru a concura cu succes, retragerea uneia sau mai multor părți, în calitate de furnizori ai produsului X și/sau Y, ar fi improbabilă. Într-o asemenea situație, pot fi îndeplinite criteriile necesare pentru a beneficia de o exceptare (cu condiția ca economiile să fie semnificative), în ciuda cotelor de piață mari.

Subcontractarea între concurenți

114. Exemplul 6

Situație: A și B sunt concurenți pe piața produsului final X. A deține o cotă de piață de 15 %, iar B, de 20 %. Amândouă mai realizează și produsul intermediar Y, care este un produs intermediar în fabricarea produsului X, dar este folosit și pentru a fabrica alte produse. Y reprezintă 10 % din costurile lui X. A fabrică produsul Y doar pentru propriul consum, în timp ce B îl vinde și terților. Cota sa de piață pentru Y este de 10 %. A și B încheie un acord de subcontractare, prin care A cumpără 60 % din necesarul său de Y de la B. A continuă să-și producă singur 40 % din necesarul său, pentru a nu pierde *know-how*-ul legat de producerea lui Y.

Analiză: Deoarece A a fabricat produsul Y doar pentru propriul consum, trebuie analizat în primul rând dacă A reprezintă un participant potențial serios care să intre pe piața vânzărilor produsului Y către terți. Dacă nu este cazul, atunci acordul nu restrânge concurența în ceea ce privește produsul Y. Efectele colaterale pe piața produsului X sunt, de asemenea, puțin probabile, dat fiind gradul scăzut de suportare în comun a costurilor care rezultă din acord.

În cazul în care A ar reprezenta un participant potențial serios care să intre pe piața vânzărilor produsului Y, trebuie să se țină seama de poziția de piață a lui B pe piața lui Y. Deoarece cota de piață a lui B este destul de scăzută, rezultatul analizei nu se modifică.

de o societate în cadrul căreia mai multe întreprinderi dețin participații mai mici, printr-un acord contractual sau chiar printr-o formă mai suplă de cooperare.

116. Acordurile de achiziționare sunt adesea încheiate de întreprinderi mici și mijlocii în scopul obținerii de cantități și rabaturi similare celor ale concurenților mai mari. Aceste acorduri încheiate între întreprinderi mici și mijlocii sunt, așadar, favorabile concurenței. Chiar dacă se creează un grad moderat de putere de piață, acesta poate fi compensat de economiile de scară, cu condiția ca părțile să grupeze în mod real cantitățile achiziționate.

117. Achiziționarea în comun poate implica atât acorduri orizontale, cât și verticale. În aceste cazuri, este necesară o analiză în două etape. În primul rând, acordurile orizontale trebuie evaluate potrivit principiilor descrise în prezentele linii directoare. În cazul în care această evaluare conduce la concluzia că o cooperare între concurenți privind achiziționarea este acceptabilă, este necesară o altă evaluare care să examineze acordurile verticale încheiate cu furnizorii sau cu vânzătorii individuali. Această din urmă evaluare respectă normele prevăzute de regulamentul de exceptare pe categorii și de Liniile directoare privind restricțiile verticale ⁽⁴³⁾.

118. Un exemplu îl constituie o asociație formată de un grup de comercianți cu amănuntul în scopul achiziționării în comun de produse. Acordurile orizontale încheiate între membrii asociației sau deciziile adoptate de către asociație trebuie evaluate, mai întâi, ca acord orizontal, potrivit prezentelor linii directoare. Doar în cazul în care această evaluare este pozitivă, devine relevantă evaluarea acordurilor verticale rezultate, încheiate între asociație și membri individuali sau între asociație și furnizori. Aceste acorduri fac obiectul – până la o anumită limită – al exceptării pe categorii privind restricțiile verticale ⁽⁴⁴⁾. Acordurile care nu intră sub incidența exceptării pe categorii a acordurilor verticale nu vor fi prezumate ca ilicite, dar pot necesita analiza individuală.

4. ACORDURILE DE ACHIZIȚIONARE

4.1. Definiție

115. Prezentul capitol se concentrează asupra acordurilor privind achiziționarea în comun de produse. Achiziționarea în comun poate fi realizată de o societate controlată în comun,

4.2. Piețele relevante

119. Există două piețe care pot fi afectate de achiziționarea în comun. În primul rând, piața sau piețele care fac obiectul cooperării în mod direct, adică piața sau piețele relevante ale achizițiilor. În al doilea rând, pot fi afectate piața sau piețele vânzărilor, adică piața sau piețele din aval, pe care sunt activi în calitate de vânzători participanți la acordul de achiziționare în comun.

120. Definiția piețelor relevante ale achizițiilor respectă principiile descrise de Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante și se bazează pe conceptul de caracter substituibil în scopul identificării presiunilor concurențiale. Singura diferență față de definiția „piețelor vânzărilor” este aceea că acest caracter substituibil trebuie definit din punctul de vedere al ofertei, și nu din cel al cererii. Altfel spus, alternativele furnizorilor sunt decisive pentru identificarea presiunilor concurențiale asupra cumpărătorilor. Acestea pot fi analizate, de exemplu, prin examinarea reacției furnizorilor față de o scădere mică, dar durabilă a prețurilor. În cazul în care piața este definită, cota de piață poate fi calculată ca procentajul reprezentat de achizițiile părților în cauză din totalul vânzărilor produsului sau serviciului achiziționat pe piața relevantă.

121. Exemplul 1

Un grup de producători de autovehicule convin să cumpere în comun produsul X. Achiziționarea în comun a produsului X reprezintă 15 bucăți. Toate vânzările din produsul X către producătorii de autovehicule reprezintă 50 de bucăți. Cu toate acestea, X este vândut și unor producători de alte obiecte decât autovehicule. Toate vânzările din produsul X reprezintă 100 de bucăți. Astfel, cota de piață (de achiziționare) a grupului reprezintă 15 %.

122. În cazul în care părțile sunt de asemenea concurenți pe una sau mai multe piețe ale vânzărilor, aceste piețe sunt relevante pentru evaluare. Restricții ale concurenței pe aceste piețe sunt mai probabile în cazul în care părțile câștigă putere de piață prin coordonarea comportamentelor lor și în cazul în care părțile împart o proporție semnificativă a costurilor lor totale. Acesta este cazul, de exemplu, în care comercianții cu amănuntul care sunt activi pe aceeași piață sau pe aceleași piețe cu amănuntul relevante cumpără în comun o cantitate semnificativă din produsele pe care le oferă apoi spre revânzare. De asemenea, poate fi cazul atunci când producători și vânzători concurenți ai unui produs final cumpără în comun o proporție ridicată din bunurile lor intermediare. Piețele vânzărilor trebuie să fie definite prin aplicarea metodologiei descrise de Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante.

4.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

4.3.1. Natura acordului

4.3.1.1. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

123. Prin însăși natura lor, acordurile de achiziționare în comun se încheie între societăți care sunt concurente, cel puțin pe piețele achizițiilor. Cu toate acestea, în cazul în care există cooperare între cumpărători concurenți care nu sunt activi pe aceeași piață relevantă din aval (de exemplu comercianți cu amănuntul care sunt activi pe piețe geografice diferite și nu pot fi considerați concurenți potențiali în mod realist), articolul 81 alineatul (1) este rareori aplicabil, cu excepția cazului în care părțile au o poziție foarte puternică pe piețele achizițiilor, care ar putea fi folosită în detrimentul poziției concurențiale a altor participanți pe piețele vânzărilor respective ale acestora.

4.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

124. Acordurile de achiziționare intră sub incidența articolului 81 alineatul (1) prin însăși natura lor doar în cazul în care cooperarea nu se referă într-adevăr la

achiziționarea în comun, ci servește drept instrument de implicare într-un cartel deghizat, adică în practici în mod normal interzise, precum fixarea prețurilor, limitarea producției sau împărțirea pieței.

4.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

125. Majoritatea acordurilor de achiziționare trebuie analizate în cadrul contextului lor economic și juridic. Analiza trebuie să cuprindă atât piețele achizițiilor, cât și piețele vânzărilor.

4.3.2. Puterea de piață și structura pieței

126. Punctul de plecare al analizei îl reprezintă examinarea puterii de cumpărare a părților. Se poate presupune că există putere de cumpărare în cazul în care un acord de achiziționare reprezintă o proporție suficient de mare din volumul total al unei piețe a achizițiilor, astfel încât prețurile pot fi scăzute sub nivelul de echilibru concurențial sau accesul pe piață al cumpărătorilor concurenți poate fi blocat. Un grad ridicat de putere de cumpărare exercitat în raport cu furnizorii de pe o piață poate genera pierderi ale eficienței, cum ar fi scăderea calității, diminuarea eforturilor de inovare sau, în cele din urmă, o limitare a ofertei. Cu toate acestea, principala problemă în ceea ce privește puterea de cumpărare o reprezintă faptul că prețurile mai scăzute nu pot fi transmise clienților în aval și că ea poate duce la creșterea costurilor pentru concurenții cumpărătorilor pe piețele vânzărilor, deoarece fie furnizorii încearcă să recupereze reducerea de preț pentru un grup de clienți prin creșterea prețului față de alți clienți, fie concurenții au un acces mai limitat la furnizori eficienți. În consecință, piețele achizițiilor și cele ale vânzărilor sunt interdependente, astfel cum sunt descrise în continuare.

Interdependența între piețele achizițiilor și cele ale vânzărilor

127. Cooperarea între cumpărători concurenți poate restrânge semnificativ concurența prin crearea puterii de cumpărare. În timp ce crearea puterii de cumpărare poate duce la scăderea prețurilor pentru consumatori, puterea de cumpărare nu este întotdeauna favorabilă concurenței și, în anumite condiții, poate chiar genera efecte negative grave asupra concurenței.

128. În primul rând, scăderea costurilor de achiziționare rezultată prin exercitarea puterii de cumpărare nu poate fi considerată favorabilă concurenței, în cazul în care cumpărătorii, în ansamblul lor, pot exercita o anumită putere pe piețele vânzărilor. În acest caz, economiile de cost nu sunt, probabil, transmise consumatorilor. Cu cât este mai mare puterea cumulată a părților pe piețele pe care își vând produsele, cu atât mai mare este stimulul de a-și coordona comportamentele în calitate de vânzători. Acest lucru poate fi facilitat în cazul în care părțile ating un grad mare de suportare în comun a costurilor prin achiziționarea în comun. De exemplu, în cazul în care un grup de comercianți cu amănuntul importanți cumpără împreună o mare parte din produsele fabricate, ei vor împărți o mare parte din costurile totale. Prin urmare, efectele negative ale achiziționării în comun pot fi destul de asemănătoare cu cele ale producției în comun.
129. În al doilea rând, puterea de cumpărare utilizată pentru blocarea pieței pentru concurenți sau pentru creșterea costurilor acestora poate crea sau poate consolida o putere pe piețele vânzărilor. O putere de cumpărare semnificativă a unui grup de clienți poate conduce la blocarea pieței pentru cumpărătorii concurenți prin limitarea accesului acestora la furnizorii eficienți. Ea poate cauza, de asemenea, creșteri ale costurilor pentru concurenți, deoarece furnizorii vor încerca să recupereze reducerile de preț pentru un grup de clienți prin creșterea prețurilor pentru alți clienți (de exemplu discriminarea practică de furnizori față de comercianții cu amănuntul în ceea ce privește rabatul acordat). Acest lucru este posibil doar în cazul în care furnizorii de pe piețele achizițiilor au și ei un anumit grad de putere de piață. În ambele cazuri, concurența pe piețele vânzărilor poate fi restrânsă suplimentar prin puterea de cumpărare.
130. Nu există un prag absolut care să indice faptul că o cooperare la nivelul achizițiilor conduce la apariția unui anumit grad de putere de piață și că astfel intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, existența puterii de piață este puțin probabilă în cazul în care părțile la acord dețin o cotă de piață cumulată mai mică de 15 % pe piețele achizițiilor, precum și o cotă de piață cumulată mai mică de 15 % pe piețele vânzărilor. În orice caz, la acest nivel al cotei de piață, este probabilă îndeplinirea de către acordul în cauză a condițiilor prevăzute la articolul 81 alineatul (3) și explicate în continuare.
131. O cotă de piață care depășește pragul menționat anterior nu indică în mod automat că respectiva cooperare generează un efect negativ pe piață, dar impune o evaluare mai detaliată a impactului acordului de achiziționare în comun asupra pieței, implicând factori precum concentrarea pieței și eventuala putere de negociere a furnizorilor importanți. Achiziționarea în comun care implică participanți cu o cotă de piață cumulată semnificativ mai mare de 15 %, pe o piață concentrată, poate intra sub incidența articolului 81 alineatul (1), iar părțile trebuie să demonstreze creșterile eficienței pretinse care pot compensa efectul restrictiv.
- 4.4. **Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)**
- 4.4.1. *Beneficiile economice*
132. Acordurile de achiziționare pot aduce beneficii economice, cum ar fi economiile de scară în domeniul comenzilor și al transportului, care pot compensa efectele restrictive. În cazul în care părțile au împreună o putere de cumpărare sau vânzare semnificativă, problema creșterilor eficienței trebuie să fie analizată cu rigurozitate.

Economiile de cost apărute ca urmare a simplei exercitări a puterii și care nu aduc beneficii consumatorilor nu pot fi luate în considerare.

4.4.2. *Caracterul indispensabil*

133. Acordurile de achiziționare nu pot fi exceptate în cazul în care impun restricții care nu sunt indispensabile obținerii beneficiilor menționate anterior. Obligația de a cumpăra exclusiv prin cooperare poate fi, în anumite cazuri, indispensabilă atingerii volumului necesar pentru realizarea economiilor de scară. Cu toate acestea, o astfel de obligație trebuie să fie evaluată în contextul cazului respectiv.

4.4.3. *Absența eliminării concurenței*

134. Nu se poate acorda o exceptare în cazul în care părților li se oferă posibilitatea de a elimina concurența pentru o parte semnificativă a pieței produselor în cauză. Această evaluare trebuie să cuprindă piețele achizițiilor și pe cele ale vânzărilor. Cotele de piață cumulate ale părților pot fi considerate un punct de plecare. Trebuie evaluat apoi dacă aceste cote de piață indică o poziție dominantă și dacă există circumstanțe atenuante, cum ar fi puterea de negociere a furnizorilor pe piețele achizițiilor sau posibilitatea intrării pe piața vânzărilor. Atunci când, ca urmare a acordului de achiziționare, o întreprindere este sau devine dominantă fie pe piața achizițiilor, fie pe cea a vânzărilor, un astfel de acord care produce efecte anticoncurențiale în sensul articolului 81 nu poate fi exceptate în principiu.

4.5. **Exemple**

135. Exemplul 2

Situație: Doi producători, A și B, hotărăsc să cumpere în comun componenta X. Ei sunt concurenți pe piața vânzărilor. Vânzările lor cumulate reprezintă 35 % din vânzările totale de X în cadrul SEE, care se presupune că reprezintă piața geografică relevantă. Există alți șase producători (concurenți ai lui A și B pe piața vânzărilor) care dețin restul de 65 % din piața achizițiilor, unul dintre ei având 25 %, iar ceilalți o cotă semnificativ mai mică. Oferta este destul de concentrată, cu șase furnizori ai componentei X, dintre care doi dețin o cotă de piață de 30 % fiecare, iar restul având cote de 10-15 % (IHH de 2300-2500). Pe piața vânzărilor, A și B dețin o cotă de piață cumulată de 35 %.

Analiză: Datorită puterii de piață a părților pe piața vânzărilor, beneficiile aduse de posibilele economii de cost nu pot fi transmise consumatorilor finali. În afară de aceasta, achiziționarea în comun poate duce la creșterea costurilor pentru concurenții mai mici ai părților, deoarece cei doi furnizori importanți recuperează, probabil, reducerea de preț acordată grupului prin creșterea prețurilor pentru clienții mai mici. Rezultatul poate fi creșterea concentrării pe piața din aval. În afară de aceasta, cooperarea poate duce la o concentrare mai puternică a furnizorilor, deoarece furnizorii mai mici, care funcționează deja la un nivel apropiat de nivelul optim minim sau chiar inferior acestuia, pot fi eliminați de pe piață în cazul în care nu își pot reduce mai mult prețurile. Un astfel de caz poate declanșa o restrângere semnificativă a concurenței, care poate să nu fie compensată de eventualele creșteri ale eficienței rezultate din unirea cantităților achiziționate.

(presupunându-se că există o singură piață geografică în cauză), ele dețin o cotă de 40 %. Există alți cinci comercianți cu amănuntul semnificativi, fiecare cu o cotă de piață de 10-15 %. Intrarea pe piață este puțin probabilă.

Analiză: Este posibil ca acest acord de achiziționare în comun să aibă un efect asupra comportamentului concurențial al părților, deoarece coordonarea le oferă o putere de piață semnificativă. Această situație apare, în general, în cazul în care posibilitatea de a intra pe piață este scăzută. Stimulentul de coordonare a comportamentelor este mai mare în cazul în care costurile sunt similare. În cazul în care părțile realizează marje similare, stimulentele de a adopta aceleași prețuri este și mai mare. Chiar dacă cooperarea generează creșteri ale eficienței, este puțin probabilă exceptarea acestora datorită gradului semnificativ al puterii de piață.

136. Exemplul 3

Situație: O sută cincizeci de mici comercianți cu amănuntul încheie un acord pentru crearea unei organizații de achiziționare în comun. Ei sunt obligați să cumpere un volum minim prin intermediul organizației, care reprezintă aproximativ 50 % din costurile totale ale fiecărui comerciant. Comercianții cu amănuntul pot cumpăra mai mult decât volumul minim prin intermediul organizației și pot, de asemenea, să cumpere și în afara organizației. Ei dețin o cotă de piață cumulată de 20 % pe fiecare dintre piețele achizițiilor și vânzărilor. A și B sunt cei doi concurenți importanți ai acestora, A cu o cotă de piață de 25 % pe fiecare dintre piețele în cauză, iar B cu o cotă de 35 %. Concurenții mai mici rămași au format și ei un grup de cumpărători. Cei o sută cincizeci de comercianți realizează economii prin achiziția în comun a unor cantități importante și prin combinarea operațiunilor legate de achiziționare.

Analiză: Comercianții cu amănuntul pot atinge un grad ridicat de suportare în comun a costurilor în cazul în care, în cele din urmă, cumpără împreună mai mult decât volumul minim convenit. Cu toate acestea, ei dețin împreună doar cote moderate pe piețele achizițiilor și vânzărilor. În afară de aceasta, cooperarea generează și economii de scară. Această cooperare poate beneficia de o exceptare.

138. Exemplul 5

Situație: Cinci cooperative mici încheie un acord de formare a unei organizații de achiziționare în comun. Ele sunt obligate să cumpere un volum minim prin intermediul organizației. Părțile pot cumpăra mai mult decât volumul minim prin intermediul organizației, dar pot să cumpere și în afara cooperării. Fiecare din părți deține o cotă de piață totală de 5 % atât pe piața achizițiilor, cât și pe cea a vânzărilor, ajungând la o cotă de piață cumulată de 25 %. Există alți doi comercianți cu amănuntul importanți, fiecare cu o cotă de 20-25 %, și un număr de comercianți cu amănuntul mai mici, care dețin cote mai mici de 5 %.

Analiză: Înființarea organizației de achiziționare în comun poate oferi părților o poziție de piață atât pe piața achizițiilor, cât și pe cea a vânzărilor, la un nivel care le permite să intre în concurență cu cei doi comercianți majori. În afară de aceasta, prezența acestor doi participanți cu o poziție de piață similară poate duce transmiterea către consumatori a creșterilor eficienței rezultate din acord. În acest caz, acordul poate fi exceptat.

5. ACORDURILE DE COMERCIALIZARE

5.1. Definiție

137. Exemplul 4

Situație: Două lanțuri de supermarketuri încheie un acord de achiziționare în comun de produse, care reprezintă aproximativ 50 % din costurile lor totale. Pe piețele de achiziții relevante pentru diferitele categorii de produse, părțile dețin cote între 25 % și 40 %, iar pe piața relevantă a vânzărilor

139. Acordurile reglementate de prezenta secțiune se referă la cooperarea între concurenți în ceea ce privește vânzarea, distribuția și promovarea produselor acestora. Aceste acorduri pot avea un domeniu de aplicare extrem de variat, în funcție de aspectele de comercializare care fac obiectul cooperării. La un capăt al spectrului, există vânzare în comun care conduce la stabilirea în comun a tuturor aspectelor comerciale legate de vânzarea produsului, inclusiv prețul.

La celălalt capăt, există mai multe acorduri limitate care se referă doar la o funcție specifică de comercializare, cum ar fi distribuția, service-ul sau publicitatea.

140. Cele mai importante dintre aceste acorduri mai limitate par a fi acordurile de distribuție. Aceste acorduri sunt, în general, reglementate de regulamentul de exceptare pe categorii și de Liniile directe privind restricțiile verticale, cu excepția cazului în care părțile sunt concurenți existenți sau potențiali. În acest caz, regulamentul de exceptare pe categorii reglementează doar acordurile verticale nereciproce între concurenți, în cazul în care (a) cumpărătorul, împreună cu întreprinderile legate, realizează o cifră de afaceri anuală care nu depășește 100 milioane euro sau (b) furnizorul este producător și distribuitor de produse, iar cumpărătorul este numai distribuitor, nu și producător al produselor care concurează cu produsele contractuale, sau (c) furnizorul oferă servicii la mai multe niveluri de comercializare, în timp ce cumpărătorul nu oferă servicii concurențiale la nivelul de comercializare de la care cumpără serviciile contractuale⁽⁴⁵⁾. În cazul în care concurenții convin să își distribuie produsele în mod reciproc, în anumite cazuri există posibilitatea ca acordurile să aibă drept obiect sau efect împărțirea piețelor între părți sau să conducă la coluziune. Același principiu se aplică în cazul acordurilor nereciproce între concurenți care depășesc o anumită mărime. Prin urmare, aceste acorduri trebuie să fie evaluate, în primul rând, în funcție de principiile prezentate în continuare. În cazul în care această evaluare duce la concluzia că o cooperare între concurenți la nivelul distribuției este, în principiu, acceptabilă, este necesară o evaluare suplimentară în scopul examinării restricțiilor verticale incluse în aceste acorduri. Această evaluare trebuie să se bazeze pe principiile prevăzute de Liniile directe privind restricțiile verticale.

141. De asemenea, este necesară o distincție între acordurile prin care părțile convin doar asupra comercializării în comun și acordurile prin care comercializarea este legată de altă cooperare. Acesta este, de exemplu, cazul producției sau al achiziționării în comun. Aceste acorduri vor fi analizate ca și în cazul evaluării respectivelor tipuri de cooperare.

5.2. Piețele relevante

142. Pentru a evalua relația concurențială dintre părțile care cooperează, este necesară, în primul rând, definirea pieței sau piețelor produsului și geografice relevante direct vizate de cooperare (adică piața sau piețele cărora le aparțin produsele care fac obiectul acordului). În al doilea rând, un acord de comercializare pe o piață poate afecta și comportamentul concurențial al părților pe o piață învecinată, strâns legată de piața direct vizată de cooperare.

5.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

5.3.1. Natura acordului

5.3.1.1. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

143. Acordurile de comercializare reglementate de prezenta secțiune intră sub incidența normelor de concurență doar în cazul în care părțile la acord sunt concurente. În cazul în care părțile nu concurează în mod evident în privința produselor sau serviciilor care fac obiectul acordului, acordul nu poate crea probleme de concurență de natură orizontală. Cu toate acestea, acordul poate intra sub incidența articolului 81 alineatul (1), în cazul în care conține restricții verticale, cum ar fi restricțiile privind vânzările pasive, impunerea prețului de revânzare etc. Același principiu se aplică în cazul în care cooperarea la nivelul comercializării este necesară, în mod obiectiv, pentru a permite unei părți să intre pe o piață pe care nu putea intra în mod individual, de exemplu din cauza costurilor implicate. O aplicație specifică a acestui principiu o reprezintă acordurile de tip consorțiu care permit societăților implicate să elaboreze o ofertă credibilă pentru proiectele pe care nu le-ar fi putut realiza sau pe care nu le-ar fi putut oferta în mod individual. Deoarece acestea nu sunt concurenți potențiali în cadrul licitației, nu există nici o restrângere a concurenței.

5.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

144. Principala problemă de concurență referitoare la un acord de comercializare între concurenți o reprezintă fixarea prețurilor. Acordurile limitate la vânzarea în comun au, în general, scopul și efectul de coordonare a politicii de prețuri a producătorilor concurenți. În acest caz, ele nu numai că elimină concurența dintre părți la nivelul prețurilor, ci și restrâng volumul de produse care urmează să fie distribuit de participanți în cadrul sistemului de alocare de comenzi. Prin urmare, restrâng concurența dintre părți din punctul de vedere al ofertei și limitează alegerea cumpărătorilor, intrând astfel sub incidența articolului 81 alineatul (1).

145. Această apreciere nu se modifică în cazul în care acordul nu este exclusiv. Articolul 81 alineatul (1) continuă să se aplice chiar și atunci când părțile sunt libere să își vândă produsele în afara acordului, atât timp cât se prezumă că acordul determină o coordonare generală a prețurilor practicate de părți.

5.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

146. Acordurile de comercializare care nu includ vânzări în comun prezintă două probleme majore. Prima o reprezintă comercializarea în comun, care oferă posibilitatea clară a unui schimb de informații comerciale importante, mai ales în ceea ce privește strategia de piață și prețurile. Cea de a doua problemă este că, în funcție de structura de costuri a comercializării, un element semnificativ

al costurilor finale ale părților poate deveni comun. Prin urmare, se poate reduce sfera de concurență la nivelul prețurilor în etapa finală a vânzării. Astfel, acordurile de comercializare în comun pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1), în cazul în care permit schimbul liber de informații comerciale importante sau influențează o parte semnificativă din costurile finale ale participanților.

reprezintă factori semnificativi. Cu cât piața este mai concentrată, cu atât informațiile privind prețurile și strategia comercială sunt mai utile pentru a reduce incertitudinea și cu atât mai mult sunt stimulate părțile să facă schimb de astfel informații ⁽⁴⁶⁾.

147. O problemă specifică legată de acordurile de distribuție între concurenți activi pe piețe geografice diferite este aceea că pot conduce sau contribui la împărțirea pieței. În cazul acordurilor de distribuție reciprocă a produselor fiecărei părți, părțile la acord își alocă piețe și clienți și elimină concurența dintre ele. Problema principală în evaluarea unui astfel de acord este dacă acordul în cauză este necesar, în mod obiectiv, pentru ca părțile să poată intra una pe piața celeilalte. În cazul în care acordul este necesar, el nu creează probleme de concurență de natură orizontală. Cu toate acestea, acordul de distribuție poate intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) în cazul în care conține restricții verticale, cum ar fi restricțiile privind vânzările pasive, impunerea prețului de revânzare etc. În cazul în care acordul nu este, în mod obiectiv, necesar pentru ca părțile să poată intra una pe piața celeilalte, acesta intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). În cazul în care acordul nu este reciproc, riscul de împărțire a pieței este mai puțin pronunțat. Cu toate acestea, trebuie evaluat dacă acordul nereciproc constituie baza unei înțelegeri mutuale de a nu intra pe piața celeilalte părți sau reprezintă un mijloc de a controla accesul la piața „de import” sau concurența pe această piață.

5.3.2. Puterea de piață și structura pieței

148. Astfel cum s-a arătat anterior, acordurile care implică fixarea prețurilor intră în toate cazurile sub incidența articolului 81 alineatul (1), indiferent de puterea de piață a părților. Cu toate acestea, acestea pot fi exceptate în temeiul articolului 81 alineatul (3), în condițiile descrise în continuare.

149. Acordurile de comercializare încheiate între concurenți, care nu implică fixarea prețurilor, intră doar sub incidența articolului 81 alineatul (1), în cazul în care părțile la acord au un anumit grad de putere de piață. În majoritatea cazurilor, este improbabilă existența unei puteri de piață în cazul în care părțile la acord au o cotă de piață cumulată mai mică de 15 %. În orice caz, la acest nivel al cotei de piață, este probabil ca acordul în cauză să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 81 alineatul (3), descrise în continuare.

150. În cazul în care cota de piață cumulată a părților este mai mare de 15 %, trebuie evaluat impactul pe care acordul de comercializare în comun îl poate avea pe piață. În acest sens, concentrarea pieței, precum și cotele de piață,

5.4. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)

5.4.1. Beneficiile economice

151. Creșterile eficienței de care trebuie să se țină seama în evaluarea privind posibilitatea de exceptare a unui acord de comercializare în comun depind de natura activității. Fixarea prețului nu este, în general, justificată, decât în măsura în care este indispensabilă integrării altor funcții comerciale, iar această integrare generează creșteri semnificative ale eficienței. Dimensiunea creșterilor eficienței rezultate depinde, *inter alia*, de importanța activităților de comercializare în comun pentru structura generală a costurilor produsului în cauză. Distribuția în comun poate să genereze astfel creșteri semnificative ale eficienței, mai ales pentru producătorii de bunuri de consum distribuite pe scară largă, decât pentru producătorii de produse industriale care sunt cumpărate de un număr limitat de utilizatori.

152. În afară de aceasta, creșterile eficienței pretinse nu trebuie să fie economii rezultate numai din eliminarea costurilor inerente concurenței, ci trebuie să rezulte din integrarea activităților economice. Reducerea costului de transport care rezultă doar din alocarea clienților, fără o integrare a sistemului logistic, nu poate fi considerată așadar o creștere a eficienței care să justifice exceptarea unui acord.

153. Creșterile eficienței pretinse trebuie să fie demonstrate. În acest sens, un element important îl constituie contribuția ambelor părți în ceea ce privește capitalul, tehnologia sau alte active semnificative. De asemenea, economiile de costuri rezultate din reducerea dublei utilizări a resurselor și instalațiilor pot fi acceptate. În cazul în care, pe de altă parte, comercializarea în comun se face prin intermediul unui simplu agent de vânzări, fără nici o investiție, este probabilă existența unui cartel deghizat și, astfel, nu este posibilă îndeplinirea condițiilor prevăzute la articolul 81 alineatul (3).

5.4.2. Caracterul indispensabil

154. Un acord de comercializare nu poate fi exceptat în cazul în care impune restricții care nu sunt indispensabile obținerii beneficiilor menționate anterior. Astfel cum s-a menționat anterior, problema caracterului indispensabil este importantă, în special, pentru acele acorduri care implică fixarea prețurilor sau alocarea piețelor.

5.4.3. Absența eliminării concurenței

155. Nu poate fi acordată o exceptare în cazul în care părților li se oferă posibilitatea de a elimina concurența pe o parte semnificativă a pieței produselor în cauză. În realizarea acestei evaluări, cota de piață cumulată a părților poate fi considerată un punct de plecare. Trebuie evaluat apoi dacă aceste cote de piață indică o poziție dominantă și dacă există circumstanțe atenuante, cum ar fi posibilitățile de intrare pe piață. Atunci când o întreprindere este sau devine dominantă ca urmare a acordului de comercializare, acest acord, care are efecte anticoncurențiale în sensul articolului 81, nu poate fi exceptat în principiu.

5.5. Exemple

156. Exemplul 1

Situație: Cinci mici producători de alimente, fiecare cu o cotă de piață de 2 % pe întreaga piață a alimentelor, convin să își unească instalațiile de distribuție, să comercializeze produsele sub o marcă comună și să își vândă produsele la același preț. Aceste decizii implică o investiție semnificativă în antrepozițare, transport, publicitate, comercializare și o forță de vânzare. Aceasta le-ar permite să își reducă semnificativ costurile, care reprezintă în mod obișnuit 50 % din prețul la care își vând produsele, și să ofere un sistem de distribuție mai rapid și mai eficient. Clienții producătorilor de alimente sunt lanțuri mari de desfacere cu amănuntul.

Trei grupuri mari multinaționale de producători de alimente domină piața, fiecare având o cotă de piață de 20 %. Restul pieței este alcătuită din producători independenți mici. Gamele de produse ale părților la acord se suprapun în anumite sectoare importante, dar pe nici o piață a produselor cota lor cumulată nu depășește 15 %.

Analiză: Acordul implică fixarea prețurilor și intră astfel sub incidența articolului 81 alineatul (1), chiar dacă nu se poate considera că părțile implicate în acord dețin o anumită putere de piață. Cu toate acestea, integrarea comercializării și a distribuției pare să genereze creșteri substanțiale ale eficienței, care aduc beneficii clienților atât din punctul de vedere al îmbunătățirii serviciilor, cât și al scăderii costurilor. Prin urmare, întrebarea care se ridică este dacă acordul poate fi exceptat în temeiul articolului 81 alineatul (3). Pentru a putea răspunde la această întrebare, trebuie să se stabilească dacă fixarea prețurilor este indispensabilă integrării altor funcții comerciale sau obținerii de beneficii economice. În acest caz, fixarea prețurilor poate fi considerată indispensabilă, de vreme ce clienții – lanțuri mari de vânzare cu amănuntul – nu doresc să se confrunte cu o multitudine de prețuri. Fixarea prețurilor este indispensabilă și pentru că obiectivul urmărit – o marcă comună – poate fi atins, în mod credibil, doar în cazul în care toate aspectele comercializării, inclusiv prețul, sunt standardizate. Deoarece părțile nu dețin putere de piață, iar acordul generează creșteri substanțiale ale eficienței, acesta este compatibil cu articolul 81.

157. Exemplul 2

Situație: Doi producători de rulmenți cu bile, fiecare cu o cotă de piață de 5 %, creează o societate în comun de vânzare care va comercializa produsele, va fixa prețurile și va repartiza comenzile societăților-mamă. Ei păstrează dreptul de a vinde în afara acestei structuri. Distribuția către clienți continuă să se facă direct din fabricile societăților-mamă. Acestea pretind că vor fi generate creșteri ale eficienței deoarece forța de vânzare cumulată poate să prezinte produsele părților în același timp aceluiași clienți, eliminând astfel o dublare inutilă a eforturilor de vânzare. În afară de aceasta, în măsura posibilului, societatea în comun atribuie comenzi celei mai apropiate fabrici, reducând astfel costurile de transport.

Analiză: Acordul implică fixarea prețurilor și intră așadar sub incidența articolului 81 alineatul (1), chiar dacă părțile la acord nu pot fi considerate ca având putere de piață. Acordul nu poate beneficia de o exceptare în temeiul articolului 81 alineatul (3), deoarece creșterile eficienței pretinse sunt doar reduceri de cost rezultate din eliminarea concurenței între părți.

158. Exemplul 3

Situație: Doi producători de băuturi răcoritoare sunt activi în două state membre vecine diferite. Fiecare are o cotă de 20 % pe piața sa națională. Aceștia convin să distribuie fiecare produsele celuilalt pe piețele lor geografice.

Ambele piețe sunt dominate de un mare producător multinațional de băuturi răcoritoare, care deține o cotă de 50 % pe fiecare piață.

Analiză: Acordul intră sub incidența articolului 81 alineatul (1), în cazul în care se poate prezuma că părțile sunt concurenți potențiali. Răspunsul la această problemă necesită o analiză a barierelor la intrarea pe respectivele piețe geografice. În cazul în care părțile ar fi putut intra una pe piața celeilalte în mod independent, atunci acordul ar elimina concurența dintre ele. Cu toate acestea, chiar dacă cotele de piață ale părților indică o oarecare putere de piață a acestora, analiza structurii pieței arată că acordul nu elimină concurența dintre ele. În afară de aceasta, acordul de distribuție reciprocă aduce beneficii clienților, deoarece crește oferta pe fiecare piață geografică. Prin urmare, acordul poate beneficia de o exceptare, chiar dacă se consideră că restrânge concurența.

6. ACORDUL DE STANDARDIZARE

6.1. Definiție

159. Acordurile de standardizare au ca obiectiv principal definirea specificațiilor tehnice sau calitative cu care trebuie să fie conforme produsele, procesele sau metodele de producție actuale sau viitoare ⁽⁴⁷⁾. Acordurile de standardizare se pot referi la diferite aspecte, cum ar fi standardizarea diferitelor clase sau mărimi ale unui anume produs sau specificațiile tehnice pe piețe în care compatibilitatea și interoperabilitatea cu alte produse sau sisteme sunt esențiale. Condițiile de acces la o anumită marcă de calitate sau condițiile de aprobare de către un organism de reglementare pot fi, de asemenea, considerate standarde.

160. Standardele legate de prestarea de servicii profesionale, cum ar fi regulile de admitere într-o profesie liberală, nu sunt reglementate de prezentele linii directoare.

6.2. Piețele relevante

161. Acordurile de standardizare produc efecte pe trei piețe posibile, care se definesc potrivit Comunicării Comisiei privind definirea pieței relevante. În primul rând, se produc efecte pe piețele produselor cărora li se aplică standardele. Standardele privind produsele complet noi pot ridica probleme similare cu cele din cadrul acordurilor de cercetare și dezvoltare, în ceea ce privește definirea pieței (a se vedea punctul 2.2). În al doilea rând, se produc efecte pe piața serviciilor de standardizare, în cazul în care există diferite organisme sau acorduri de standardizare. În al treilea rând, după caz, se produc efecte pe piața distinctă de testare și certificare.

6.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

162. Acordurile de standardizare ⁽⁴⁸⁾ pot fi încheiate fie între întreprinderi private, sub egida organismelor publice sau a organismelor responsabile cu gestiunea unor servicii de interes economic general, cum ar fi organismele de standardizare recunoscute în temeiul Directivei 98/34/CE ⁽⁴⁹⁾. Implicarea unor asemenea organisme se supune obligațiilor statelor membre privind menținerea unei concurențe nedenaturate în Comunitate.

6.3.1. Natura acordului

6.3.1.1. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

163. Atunci când participarea la stabilirea standardului este transparentă și nu face obiectul unor restricții, acordurile de standardizare, astfel cum au fost definite anterior, care nu stabilesc nici o obligație de conformitate cu standardul în cauză sau care reprezintă părți dintr-un acord mai larg de asigurare a compatibilității produselor, nu restrâng concurența. Acest principiu se aplică, în mod normal,

standardelor adoptate de către organisme de standardizare recunoscute, care se bazează pe proceduri nediscriminatorii, deschise și transparente.

164. Standardele care nu acoperă decât o parte neînsemnată a pieței relevante nu restrâng în mod semnificativ concurența, atâta timp cât această situație nu se modifică. Același principiu se aplică acordurilor care reunesc IMM-uri pentru standardizarea formelor sau condițiilor de acces la licitațiile colective, precum și acordurilor care standardizează aspecte cum ar fi caracteristici minore ale produsului, formulare și rapoarte, care au un efect nesemnificativ asupra factorilor principali aduc atingere concurenței pe piețele relevante.

6.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)

165. Acordurile care utilizează un standard printre alte mijloace prevăzute de un acord restrictiv mai larg, menit să excludă concurenții existenți sau potențiali, intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1). De exemplu, un acord prin care o asociație națională de producători stabilește un standard și exercită presiuni asupra unor părți terțe pentru a nu comercializa produsele care nu respectă standardul este inclus în această categorie.

6.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)

166. Acordurile de standardizare pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) în măsura în care oferă părților controlul în comun asupra producției și/sau inovației, restrângând astfel posibilitatea acestora de a concura la nivelul caracteristicilor produsului și aducând atingere terților, cum ar fi furnizorii sau cumpărătorii produselor standardizate. Evaluarea fiecărui acord trebuie să țină seama, pe de o parte, de natura standardului și de efectul probabil pe piețele în cauză și, pe de altă parte, de sfera posibilelor restricții care depășesc obiectivul principal al standardizării, astfel cum a fost definit anterior.

167. Existența unei restrângeri a concurenței în cadrul acordurilor de standardizare depinde de măsura în care părțile rămân libere să-și dezvolte standarde sau produse alternative care nu respectă standardul convenit. Acordurile de standardizare pot restrânge concurența atunci când împiedică părțile fie să dezvolte standarde alternative, fie să comercializeze produse care nu sunt conforme standardului în cauză. Acordurile care oferă anumitor organisme dreptul exclusiv de verificare a respectării standardului depășesc obiectivul principal al definirii standardului și pot, de asemenea, să restrângă concurența. Acordurile care impun restricții privind marcarea conformității cu standardul pot restrânge concurența, cu excepția cazului în care nu sunt impuse dispoziții de reglementare.

6.3.2. *Puterea de piață și structura pieței*

168. Cotele de piață mari deținute de părți pe piața sau piețele afectate nu reprezintă, în mod necesar, o problemă în cazul acordurilor de standardizare. Eficacitatea acestora este adesea direct proporțională cu partea de sector care determină și/sau aplică standardul. Pe de altă parte, standardele inaccesibile terților pot duce la discriminarea sau blocarea terților sau a segmentelor de piață, în funcție de sfera lor geografică de aplicare. Prin urmare, măsura în care barierele la intrare sunt susceptibile de a fi depășite constituie criteriul determinant pentru a evalua dacă un acord restrânge concurența, evaluarea realizându-se, în mod necesar, de la caz la caz.

6.4. **Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)**6.4.1. *Beneficiile economice*

169. Comisia adoptă, în general, o abordare pozitivă față de acordurile care promovează întrepătrunderea economică pe piața comună sau care încurajează dezvoltarea de noi piețe și îmbunătățirea condițiilor de furnizare. Pentru materializarea acestor beneficii economice, informațiile necesare aplicării unui standard trebuie să fie disponibile pentru cei care doresc să intre pe piață, iar o parte semnificativă a sectorului în cauză trebuie să fie implicată în stabilirea standardului într-o manieră transparentă. Părților le revine sarcina de a demonstra că orice restricție privind stabilirea, utilizarea sau accesul la standard aduce beneficii economice.

170. Pentru a se aduce beneficii economice sau tehnice, standardele nu trebuie să limiteze inovația. Acest lucru depinde, în primul rând, de durata de viață a produselor la care se referă standardul, în relație cu etapa de dezvoltare a pieței (creștere rapidă, creștere, stagnare.....). Efectele asupra inovației trebuie analizate de la caz la caz. De asemenea, părțile trebuie să demonstreze faptul că standardizarea colectivă aduce creșteri ale eficienței în favoarea consumatorului atunci când un standard nou poate atrage după sine uzura morală rapidă, nejustificată, a produselor existente, fără beneficii suplimentare obiective.

6.4.2. *Caracterul indispensabil*

171. Prin însăși natura lor, standardele nu vor include toate specificațiile sau tehnologiile posibile. În unele cazuri, pentru beneficiul consumatorilor sau al economiei în general, este necesar să existe o singură soluție tehnologică. Cu toate acestea, acest standard trebuie să fie stabilit pe o bază nediscriminatorie. În mod ideal, standardele trebuie să fie neutre din punct de vedere tehnologic. În orice caz, trebuie justificată alegerea unui anumit standard în detrimentul altuia.

172. Toți concurenții de pe piața sau piețele afectate de standard ar trebui să aibă posibilitatea de a participa la discuții. Prin urmare, participarea la stabilirea standardului ar trebui să fie deschisă tuturor, cu excepția cazului în care părțile demonstrează efecte negative

importante ale acestor participări sau a cazului în care procedurile recunoscute sunt prevăzute pentru reprezentarea colectivă a intereselor, cum se întâmplă în cazul organismelor oficiale de standardizare.

173. Ca regulă generală, trebuie să se facă o distincție clară între stabilirea standardului și, după caz, cercetarea și dezvoltarea legate de acesta, pe de-o parte, și exploatarea comercială a acestui standard, pe de altă parte. Acordurile de standardizare ar trebui să se refere strict la ceea ce este absolut necesar pentru atingerea scopurilor acestora, fie că este vorba despre compatibilitate tehnică, sau despre un anumit nivel de calitate. De exemplu, trebuie demonstrat cu maximă claritate de ce este indispensabil pentru apariția beneficiilor economice ca un acord de impunere a unui standard într-o sector, în care doar un concurent oferă o alternativă, să oblige părțile în cauză să boicoteze această alternativă.

6.4.3. *Absența eliminării concurenței*

174. Va exista în mod sigur un moment plecând de la care un standard privat elaborat de un grup de societăți care ocupă împreună o poziție dominantă poate conduce la crearea unui standard industrial *de facto*. Principala preocupare ar fi atunci de a garanta că aceste standarde sunt cât mai deschise posibil și că se aplică într-o manieră evident nediscriminatorie. Pentru evitarea eliminării concurenței pe piața sau piețele relevante, trebuie să fie posibil accesul terților la standard, în condiții echitabile, rezonabile și nediscriminatorii.

175. În măsura în care organizațiile sau grupurile de întreprinderi private stabilesc că un standard sau că tehnologia aflată în proprietatea lor devine un standard *de facto*, atunci concurența este eliminată în cazul în care terților le este interzis accesul la acest standard.

6.5. **Exemple**

176. Exemplul 1

Situație: Standardul EN 60603-7:1993 definește condițiile de conectare a televizoarelor la accesoriile video, cum ar fi videorecorderele sau jocurile video. Deși standardul nu este obligatoriu din punct de vedere juridic, în realitate, atât producătorii de televizoare, cât și cei de jocuri video utilizează standardul, pentru că piața cere acest lucru.

Analiză: Nu se încalcă articolul 81 alineatul (1). Standardul a fost adoptat de organisme de standardizare recunoscute la nivel național, european și internațional, prin proceduri deschise și transparente, și se bazează pe consensul național care reflectă poziția producătorilor și a consumatorilor. Toți producătorii au permisiunea de a utiliza standardul.

177. Exemplul 2

Situație: Un număr de producători de casete video convin să dezvolte o marcă de calitate sau un standard care să evidențieze faptul că respectiva casetă video îndeplinește anumite specificații tehnice minime. Producătorii sunt liberi să realizeze casete video care nu respectă standardul, iar standardul este disponibil gratuit pentru toți ceilalți producători.

Analiză: Sub rezerva ca acordul să nu restrângă în alt mod concurența, articolul 81 alineatul (1) nu este încălcat, de vreme ce participarea la stabilirea standardului este nerestricționată și transparentă, iar acordul de standardizare nu stabilește obligația de a respecta standardul. În cazul în care părțile ar fi convenit doar să producă casete video conforme noului standard, acordul ar fi limitat dezvoltarea tehnică și ar fi împiedicat părțile să vândă alte produse, fapt care ar fi încălcat articolul 81 alineatul (1).

178. Exemplul 3

Situație: Un grup de concurenți activi pe diverse piețe interdependente, cu produse care trebuie să fie compatibile, care dețin peste 80 % din piețele relevante, convin să elaboreze împreună un nou standard care va concura cu alte standarde deja prezente pe piețe și aplicate pe scară largă de concurenții lor. Diferitele produse conforme noului standard nu vor fi compatibile cu standardele existente. Datorită investiției semnificative necesare convertirii și menținerii producției în cadrul noului standard, părțile convin să rezerve un anumit volum din vânzările de produse conforme noului standard, în scopul creării unei „mase critice” pe piață. De asemenea, ele convin să își limiteze volumul producției individuale de produse care nu respectă noul standard la nivelul atins anul trecut.

Analiză: Datorită puterii de piață a părților și restricțiilor la nivelul producției, acest acord intră sub incidența articolului 81 alineatul (1), deși nu îndeplinește probabil condițiile prevăzute la alineatul (3), cu excepția cazului în care accesul la informațiile tehnice ar fi oferit pe bază nediscriminatorie și în condiții rezonabile și celorlalți furnizori care doresc să concureze cu părțile implicate.

mediu, în special cele prevăzute la articolul 174 din tratat. Prin urmare, obiectivul măsurilor care fac obiectul acordului trebuie să fie legate în mod direct de reducerea unui poluant sau a unui tip de deșeu identificate ca atare în reglementarea relevantă ⁽⁵¹⁾. Se exclud acordurile care determină reducerea poluării ca rezultat secundar al altor măsuri.

180. Acordurile de mediu pot stabili standarde privind performanțele de mediu ale anumitor produse (intermediare sau finale) sau ale anumitor procese de producție ⁽⁵²⁾. Alte categorii posibile includ acordurile încheiate la același nivel de comercializare, prin care părțile participă la atingerea comună a unui obiectiv de mediu, cum ar fi reciclarea anumitor materiale, reducerea noxelor sau îmbunătățirea eficienței energetice.
181. Anumite state membre au elaborat proiecte referitoare la întregi sectoare, pentru a se conforma obligațiilor de mediu privind recuperarea sau reciclarea. Asemenea proiecte cuprind, de obicei, un set complex de acorduri, unele dintre ele orizontale, altele verticale. În măsura în care aceste acorduri conțin restricții verticale, ele nu fac obiectul prezentelor linii directoare.

7.2. Piețele relevante

182. Efectele trebuie evaluate pe piețele care fac obiectul acordului, care vor fi definite în conformitate cu Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței. Atunci când poluantul în sine nu este un produs, piața relevantă cuprinde piața produsului în care este încorporat poluantul. În ceea ce privește acordurile de colectare/reciclare, pe lângă efectele acestora pe piața sau piețele pe care sunt active părțile în calitate de producători sau distribuitori, este necesară, de asemenea, evaluarea efectelor asupra pieței serviciilor de colectare care acoperă, potențial, produsul în cauză.

7.3. Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (1)

183. Unele acorduri de mediu pot fi încurajate sau impuse de autoritățile statului în exercitarea prerogativelor lor publice. Prezentele linii directoare nu se referă la măsura în care o asemenea intervenție a statului este conformă obligațiilor statelor membre în temeiul tratatului. Ele se referă doar la evaluarea care trebuie făcută în ceea ce privește compatibilitatea acordului cu articolul 81.

7. ACORDURILE DE MEDIU

7.1. Definiție

179. Acordurile de mediu ⁽⁵⁰⁾ sunt acordurile prin care părțile se obligă să reducă poluarea, așa cum este definită în legislația de mediu, sau să îndeplinească alte obiective de

7.3.1. Natura acordului

7.3.1.1. Acorduri care nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1)

184. Anumite acorduri de mediu nu pot face obiectul interdicției prevăzute la articolul 81 alineatul (1), indiferent de cota de piață cumulată deținută de părți.

185. Această situație poate apărea în cazul în care nu este impusă părților o obligație individuală precisă sau în cazul în care acestea sunt constrânse doar într-o mică măsură să contribuie la atingerea unui obiectiv de mediu fixat pentru un întreg sector. În acest ultim caz, evaluarea se concentrează asupra libertății lăsate părților în ceea ce privește mijloacele tehnice și economice disponibile pentru atingerea obiectivelor de mediu convenite în cadrul acordului. Cu cât aceste măsuri sunt mai diverse, cu atât mai mici sunt efectele restrictive potențiale.
186. În mod asemănător, acordurile care stabilesc performanța de mediu a produselor sau proceselor care nu aduc atingere în mod semnificativ diversității produselor sau a producției pe piața relevantă sau a căror importanță este marginală în influențarea deciziilor de achiziționare nu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Atunci când anumite categorii de produse sunt interzise sau retrase treptat de pe piață, restricțiile nu pot fi considerate semnificative decât în măsura în care categoriile respective reprezintă doar o proporție nesemnificativă pe piața geografică relevantă sau, în cazul piețelor comunitare, în toate statele membre.
187. În cele din urmă, acordurile care determină crearea unei piețe noi, de exemplu acordurile de reciclare, nu restrâng în general concurența, cu condiția ca și atât timp cât părțile nu sunt capabile să-și desfășoare respectivele activități separat, de vreme ce nu există alte alternative și/sau concurenți.
- 7.3.1.2. Acorduri care intră în cele mai multe cazuri sub incidența articolului 81 alineatul (1)
188. Acordurile de mediu intră sub incidența articolului 81 alineatul (1) prin însăși natura lor, în cazul în care cooperarea nu vizează, într-adevăr, obiective de mediu, ci servește drept instrument de angajare într-un cartel deghizat, cum ar fi practicile interzise de fixare a prețurilor, de limitare a producției sau de alocare a pieței, sau în cazul în care cooperarea este utilizată ca unul dintre mijloacele unui acord restrictiv mai larg care are ca obiect excluderea de pe piață a concurenților existenți sau descurajarea concurenților potențiali de a intra pe piață.
- 7.3.1.3. Acorduri care pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1)
189. Acordurile de mediu care acoperă o parte importantă a unui sector, la nivel național sau comunitar, pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) atunci când restrâng în mod semnificativ capacitatea părților de a elabora caracteristicile produselor lor sau modul de producție a acestora, acest fapt oferindu-le influență asupra producției sau vânzărilor fiecăreia dintre părți. Pe lângă restricțiile impuse părților, un acord de mediu de asemenea poate reduce sau afecta semnificativ producția terților, fie în calitatea lor de furnizori, fie în calitate de cumpărători.
190. De exemplu, acordurile de mediu, care pot elimina progresiv sau pot afecta semnificativ o parte importantă din vânzările părților în ceea ce privește produsele sau procesele de producție ale acestora, pot intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) atunci când părțile dețin cotă de piață importantă. Același principiu se aplică acordurilor prin care părțile își atribuie cote individuale de poluare.
191. În mod asemănător, acordurile prin care părțile care dețin cote de piață importante pe o parte semnificativă a pieței comune desemnează o întreprindere drept furnizor exclusiv al serviciilor de colectare și/sau de reciclare pentru produsele lor pot, de asemenea, restrânge concurența în mod semnificativ cu condiția să existe alți furnizori existenți sau potențiali în mod realist.
- 7.4. **Evaluarea în temeiul articolului 81 alineatul (3)**
- 7.4.1. *Beneficiile economice*
192. Comisia adoptă o atitudine favorabilă în ceea ce privește utilizarea acordurilor de mediu drept instrument politic pentru atingerea obiectivelor consacrate la articolul 2 și la articolul 174 din tratat, precum și în planurile comunitare de acțiune în materie de mediu ⁽⁵³⁾, cu condiția ca respectivele acorduri să fie compatibile cu normele de concurență ⁽⁵⁴⁾.
193. Acordurile de mediu care fac obiectul articolului 81 alineatul (1) pot aduce beneficii economice care, fie la nivelul consumatorului individual, fie la nivelul societății în ansamblul ei, compensează efectele lor negative asupra concurenței. Pentru îndeplinirea acestei condiții, trebuie să existe beneficii nete în ceea ce privește reducerea presiunii asupra mediului rezultate din aplicarea acordului, în comparație cu situația în care nu este întreprinsă nici o acțiune. Cu alte cuvinte, beneficiile economice scontate trebuie să depășească costurile ⁽⁵⁵⁾.
194. Aceste costuri includ în special efectele unei concurențe reduse, precum și costurile de conformare ale operatorilor economici și/sau efecte asupra terților. Beneficiile pot fi evaluate în două etape. Atunci când consumatorii, în mod individual, se bucură de efectele pozitive ale acordului în termene rezonabile, nu este necesară determinarea obiectivă a beneficiilor totale din punctul de vedere al mediului. În caz contrar, poate fi necesară o analiză costuri-beneficii, pentru a evalua dacă beneficiile nete pentru consumatori sunt, în general, posibile în condiții rezonabile.
- 7.4.2. *Caracterul indispensabil*
195. Cu cât este demonstrată mai obiectiv eficacitatea economică a unui acord de mediu, cu atât mai mult fiecare din dispozițiile sale poate fi considerată indispensabilă pentru atingerea obiectivului de mediu în contextul său economic.

196. O evaluare obiectivă a dispozițiilor care pot fi considerate *prima facie* ca indispensabile trebuie susținută de o analiză costuri-eficiență care să arate că mijloacele alternative de obținere a beneficiilor de mediu așteptate ar fi mai costisitoare din punct de vedere financiar sau economic, plecând de la premise rezonabile. De exemplu, ar trebui demonstrat foarte clar că o redevență uniformă, plătită indiferent de costurile individuale ale colectării deșeurilor, este indispensabilă funcționării unui sistem de colectare existent la nivelul unui întreg sector.

7.4.3. Absența eliminării concurenței

197. Oricare ar fi avantajele din punct de vedere economic sau al mediului și indiferent de necesitatea dispozițiilor avute în vedere, acordul nu trebuie să elimine concurența în materie de diferențiere a produselor sau proceselor, de inovație tehnologică sau de intrare pe piață pe termen scurt sau mediu, după caz. De exemplu, în cazul drepturilor exclusive de colectare acordate unei întreprinderi de colectare/reciclare care are concurenți potențiali, durată pentru care sunt acordate drepturile trebuie să țină seama de posibila intrare pe piață a unui alt operator.

7.5. Exemple

198. Exemplu

Situație: Aproape toți producătorii și importatorii comunitari ai unui anumit aparat de uz casnic (de exemplu mașini de spălat) convin, cu sprijinul unui organism public, să nu mai producă și să importe în cadrul Comunității produse care nu respectă anumite criterii de mediu (de exemplu eficiența energetică). Împreună, părțile dețin 90 % din piața

comunitară. Produsele care vor fi, astfel, eliminate treptat de pe piață reprezintă o parte semnificativă din vânzările totale. Ele vor fi înlocuite cu produse mai ecologice, dar și mai costisitoare. În afară de aceasta, acordul reduce indirect producția terților (de exemplu societăți de electricitate, furnizori de componente încorporate în produsele excluse).

Analiză: Acordul oferă părților control asupra producției individuale și importurilor și vizează o parte importantă din vânzările acestora și din producția lor totală, ducând și la reducerea producției terților. Posibilitățile de alegere ale consumatorului, care se concentrează, în parte, pe caracteristicile de mediu ale produsului, sunt reduse, iar prețurile probabil vor crește. Prin urmare, acordul intră sub incidența articolului 81 alineatul (1). Implicarea autorității publice nu este relevantă în această evaluare.

Cu toate acestea, produsele mai noi sunt mai avansate din punct de vedere tehnic și, prin reducerea problemelor de mediu vizate indirect (emisiile produse prin generarea de electricitate), nu duc, în mod inevitabil, la apariția sau agravarea altor probleme de mediu (de exemplu consumul de apă, utilizarea detergenților). Contribuția netă la îmbunătățirea situației de mediu compensează, la nivel global, creșterea costurilor. În afară de aceasta, cumpărătorii individuali de produse mai scumpe vor recupera rapid creșterile de costuri, de vreme ce produsele mai ecologice au costuri de funcționare mai scăzute. Alte alternative la acord par a fi mai puțin sigure și mai puțin eficiente din punctul de vedere al costurilor în oferirea acelorași beneficii nete. Diferite mijloace tehnice sunt, din punct de vedere economic, la dispoziția părților pentru fabricarea de produse conforme caracteristicilor de mediu convenite, iar concurența se va păstra pentru alte caracteristici ale produsului. Prin urmare, condițiile de acordare a unei exceptări în temeiul articolului 81 alineatul (3) sunt îndeplinite.

- (1) JO L 53, 22.2.1985, p. 1.
- (2) JO L 306, 11.11.1997, p. 12.
- (3) JO L 53, 22.2.1985, p. 5.
- (4) JO L 304, 5.12.2000, p. 3.
- (5) JO L 304, 5.12.2000, p. 7.
- (6) JO C 75, 29.7.1968, p. 3.
- (7) JO C 43, 16.2.1993, p. 2.
- (8) O întreprindere e considerată concurent existent în cazul în care este activă pe aceeași piață relevantă sau în cazul în care, în lipsa unui acord, este capabilă de a-și converti producția în vederea fabricării produselor de pe piața relevantă și de a le comercializa într-un termen scurt, fără a provoca o creștere semnificativă a costurilor sau a riscurilor ca răspuns la o creștere mică, dar permanentă, a prețurilor relative (substituibilitate directă la nivelul ofertei). Același raționament poate conduce la gruparea diferitelor zone geografice. Cu toate acestea, atunci când substituibilitatea directă la nivelul ofertei implică necesitatea de a modifica semnificativ activele corporale și cele necorporale existente, de a face investiții suplimentare, de a lua decizii strategice sau de a suporta întârzieri, o întreprindere nu va fi considerată concurent existent, ci potențial (a se vedea în continuare). A se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței [JO C 372, 9.12.1997, p. 5, alineatele (20)-(23)].
- (9) O întreprindere este considerată concurent potențial în cazul în care există dovezi că, în lipsa acordului, ar putea și ar fi gata să consimtă investițiile suplimentare necesare sau alte costuri de adaptare necesare pentru a intra pe piața relevantă, ca răspuns la o creștere mică, dar permanentă, a prețurilor relative. Această evaluare trebuie să aibă o bază reală, simpla posibilitate teoretică de a intra pe o piață nefiind suficientă [a se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante în sensul aplicării dreptului comunitar al concurenței, alineatul (24); a se vedea și Al treisprezecelea raport al Comisiei privind politica în domeniul concurenței, punctul 55, precum și Decizia 90/410/CEE a Comisiei în cauza Elopak c. Metal Box Odin (JO L 209, 8.8.1990, p. 15)]. Intrarea pe piață trebuie să aibă loc suficient de rapid, astfel încât amenințarea unei potențiale intrări să constituie o constrângere pentru comportamentul participanților pe piață. În mod normal, acest lucru înseamnă că intrarea trebuie să se producă într-un timp cât mai scurt. Liniile directoare privind restricțiile verticale (JO C 291, 13.10.2000, p. 1) prevăd, la alineatul (26), un termen de maximum un an, în sensul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale (a se vedea nota 11). Cu toate acestea, în cazuri individuale, pot fi luate în considerare termene mai lungi. Perioadele de timp necesare societăților deja prezente pe piață pentru a-și adapta capacitățile pot fi folosite drept etalon pentru determinarea acestui termen.
- (10) JO L 336, 29.12.1999, p. 21.
- (11) JO C 291, 13.10.2000, p. 1.
- (12) Delimitarea între acordurile orizontale și cele verticale va fi prezentată detaliat în continuare, în secțiunile referitoare la achiziționarea în comun (secțiunea 4) și la comercializarea în comun (secțiunea 5). A se vedea și Liniile directoare privind restricțiile verticale, alineatele (26) și (29).
- (13) JO L 395, 30.12.1989, p. 1. Versiunea rectificată
JO L 257, 21.9.1990, p. 13.
- (14) JO L 180, 9.7.1997, p. 1.
- (15) Regulamentul 26/62 al Consiliului (JO 30, 20.4.1962, p. 993) (agricultură).
Regulamentul (CEE) nr. 1017/68 al Consiliului (JO L 175, 23.7.1968, p. 1) (Transport feroviar, rutier și pe cale navigabilă interioară);
Regulamentul (CEE) nr. 4056/86 al Consiliului (JO L 378, 31.12.1986, p. 4) (Transport maritim);
Regulamentul (CEE) nr. 3975/87 al Consiliului (JO L 374, 31.12.1987, p. 1) (Transport aerian);
Regulamentul (CEE) nr. 3976/87 al Consiliului (JO L 374, 31.12.1987, p. 9) (Transport aerian);
Regulamentul (CEE) nr. 1617/93 al Comisiei (JO L 155, 26.6.1993, p. 18) (Exceptarea pe categorii privind planificările și coordonarea în comun a orarelor, operările în comun, consultările pentru tarifele de transport de pasageri și mărfuri pentru serviciile aeriene regulate și alocarea sloturilor în aeroporturi);
Regulamentul (CEE) nr. 479/92 al Consiliului (JO L 55, 29.2.1992, p. 3) (Societăți maritime de linie);
Regulamentul (CE) nr. 870/95 al Comisiei (JO L 89, 21.4.1995, p. 7) (Exceptarea pe categorii privind anumite acorduri dintre societăți maritime de linie);
Regulamentul (CEE) nr. 1534/91 al Consiliului (JO L 143, 7.6.1991, p. 1) (Sectorul asigurărilor);
Regulamentul (CEE) nr. 3932/92 al Comisiei (JO L 398, 31.12.1992, p. 7) (Exceptarea pe categorii privind anumite acorduri din sectorul asigurărilor).
- (16) A se vedea Comunicarea privind acordurile de importanță minoră (JO C 372, 9.12.1997, p. 13).
- (17) Societățile pot avea o putere de piață semnificativă fără să atingă nivelul dominanței pe piață, care constituie pragul pentru aplicarea articolului 82.
- (18) Cu toate acestea, aceasta nu se aplică, în mod excepțional, unei societăți în comun de producție. Pentru funcționarea unei asemenea societăți este indispensabil ca deciziile privind producția să fie luate în comun de părți. În cazul în care societatea în comun comercializează și bunurile realizate în comun, atunci hotărârile referitoare la prețuri trebuie luate în comun de părțile la acel acord. În acest caz, includerea de dispoziții privind prețurile sau producția nu determină în mod automat intrarea acordului sub incidența articolului 81 alineatul (1). Dispozițiile privind prețurile sau producția trebuie analizate împreună cu alte efecte pe piață ale societății în comun, pentru a determina aplicabilitatea articolului 81 alineatul (1) [a se vedea alineatul (90)].
- (19) A se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței (JO C 372, 9.12.1997, p. 5).
- (20) În mod normal, cotele de piață ar trebui să fie calculate pe baza valorii vânzărilor pe piață (a se vedea articolul 6 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și articolul 6 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare). Pentru determinarea cotei de piață a unei părți pe o anumită piață, trebuie avute în vedere întreprinderile care au legături cu părțile (a se vedea articolul 2 punctul 2 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și articolul 2 punctul 2 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare).
- (21) În cazul în care sunt mai mult de două părți, atunci cota cumulată a tuturor concurenților care cooperează trebuie să fie semnificativ mai mare decât cota celui mai mare concurent participant.
- (22) O piață alcătuită din patru întreprinderi având cote de 30 %, 25 %, 25 % și, respectiv, 20 % are un IHH de 2550 (900 + 625 + 625 + 400) înaintea cooperării. În cazul în care primii doi lideri de piață ar coopera, IHH s-ar schimba la 4050 (3025 + 625 + 400) după cooperare. IHH postcooperare este relevant pentru evaluarea posibilelor efecte pe piață ale cooperării.

- (²³) De exemplu, gradul de concentrare a trei întreprinderi CR3 reprezintă suma cotelor de piață deținute de principalii trei concurenți de pe piață.
- (²⁴) Pentru definiția pieței, a se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante.
- (²⁵) A se vedea Comunicarea Comisiei privind definirea pieței relevante; a se vedea și, de exemplu, Decizia 94/811/CE a Comisiei din 8 iunie 1994 în cauza nr. IV/M269 – Shell c. Montecatini (JO L 332, 22.12.1994, p. 48).
- (²⁶) Articolul 4 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (²⁷) Articolul 4 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (²⁸) Articolul 7 litera (e) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (²⁹) Articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (³⁰) O cooperare în domeniul cercetării și dezvoltării între neconcurenți poate provoca, cu toate acestea, efecte de blocare a pieței în sensul articolului 81 alineatul (1) în cazul în care se referă la exploatarea exclusivă a rezultatelor și în cazul în care se încheie între întreprinderi în care una are o putere de piață semnificativă în ceea ce privește tehnologia-cheie.
- (³¹) În temeiul articolului 4 alineatul (2) punctul 3 din Regulamentul nr. 17, acordurile care au drept unic obiect cercetarea și dezvoltarea în comun pot fi comunicate Comisiei, dar acest lucru nu este obligatoriu.
- (³²) A se vedea articolul 3 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (³³) A se vedea articolul 3 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.
- (³⁴) Astfel cum s-a arătat anterior, societățile în comun care intră sub incidența Regulamentului privind concentrările economice nu constituie obiectul prezentelor linii directoare. Societățile în comun autonome care nu au dimensiune comunitară țin de competența autorităților de concurență din statele membre. Aplicarea Regulamentului nr. 17 poate fi relevantă doar în cazul în care o astfel de societate în comun autonomă poate duce la o restrângere a concurenței, rezultată din coordonarea societăților-mamă în afara societății în comun (efectul colateral). În acest sens, Comisia a declarat că lasă evaluarea acestor operațiuni, într-o măsură cât mai mare, în competența statelor membre [a se vedea Declarația privind procesele verbale ale Consiliului privind Regulamentul (CE) nr. 1310/97, partea 4-a].
- (³⁵) Articolul 2 alineatul (4) din Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale.
- (³⁶) Articolul 2 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale. A se vedea, de asemenea, Liniile directoare privind restricțiile verticale, alineatul (33), care precizează că acordurile de subcontractare între neconcurenți prin care cumpărătorul oferă furnizorului doar specificații privind bunurile sau serviciile care urmează a fi furnizate sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale.
- (³⁷) În cazul în care un acord de subcontractare încheiat între concurenți prevede încetarea de către contractant a fabricării produsului care face obiectul acordului, acordul constituie un acord de specializare unilateral care, în anumite condiții, este reglementat de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare.
- (³⁸) Comunicarea privind evaluarea anumitor acorduri de subcontractare în temeiul articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE, JO C 1, 3.1.1979, p. 2.
- (³⁹) La fel cum este prevăzut la articolul 2 alineatul (4) din Regulamentul privind concentrările economice.
- (⁴⁰) Ca orice acord de subcontractare, un astfel de acord poate intra sub incidența articolului 81 alineatul (1) în cazul în care conține restricții verticale, cum ar fi restricțiile privind vânzările pasive, impunerea prețului de revânzare etc.
- (⁴¹) O societate în comun de producție care asigură și distribuția comună este, cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, o societate în comun autonomă.
- (⁴²) În conformitate cu articolul 4 alineatul (2) punctul 3 din Regulamentul nr. 17 al Consiliului, acordurile care au drept unic obiect specializarea în fabricarea de produse pot, în anumite condiții, să fie notificate Comisiei, fără ca acest lucru să fie obligatoriu.
- (⁴³) A se vedea Liniile directoare privind restricțiile verticale, alineatul (29).
- (⁴⁴) Articolul 2 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale.
- (⁴⁵) Articolul 2 alineatul (4) din Regulamentul de exceptare pe categorii privind restricțiile verticale.
- (⁴⁶) Schimbul de informații importante și detaliate care are loc pe o piață de oligopol poate intra sub incidența articolului 81 alineatul (1). Hotărârile din 28 mai 1998 în cauza „Tractoarele” (C-8/958 P: New Holland Ford și C-7/95 P: John Deere) și din 11 martie 1999 în cauza „Grinzi de oțel” (T-134/94, T-136/94, T-137/94, T-138/94, T-141/94, T-145/94, T-147/94, T-148/94, T-151/94, T-156/94 și T-157/94) oferă clarificări utile în acest sens.
- (⁴⁷) Standardizarea poate avea forme diferite, de la adoptarea standardelor bazate pe consens național de către organisme de standardizare europene sau naționale recunoscute, trecând prin consorții și foruri, până la acorduri între întreprinderi. Cu toate că dreptul comunitar definește standardele într-un mod restrâns, prezentele linii directoare califică drept standarde toate acordurile, astfel cum sunt definite la punctul în cauză.
- (⁴⁸) În temeiul articolului 4 alineatul (2) punctul 3 din Regulamentul nr. 17, acordurile care au drept unic obiect dezvoltarea sau aplicarea uniformă a standardelor și tipurilor pot fi notificate Comisiei, fără ca acest lucru să fie obligatoriu.
- (⁴⁹) Directiva 98/34/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 22 iunie 1998 de stabilire a unei proceduri pentru furnizarea de informații în domeniul standardelor și reglementărilor tehnice (JO L 204, 21.7.1998, p. 37).
- (⁵⁰) Termenul de „acord” este utilizat în sensul stabilit de Curtea de Justiție și de Tribunalul de Primă Instanță în jurisprudența privind articolul 81. Nu corespunde, în mod necesar, definiției „acordului” utilizată în documentele Comisiei privind probleme de mediu, cum ar fi Comunicarea privind acordurile de mediu COM(96) 561, versiunea finală din 27.11.1996.
- (⁵¹) De exemplu, un acord național de eliminare treptată a unui poluant sau a unui deșeu identificate ca atare de directive comunitare relevante nu poate fi privit ca un boicot colectiv al unui produs care circulă liber în Comunitate.
- (⁵²) În măsura în care anumite acorduri de mediu pot fi asimilate standardizării, se aplică aceleași principii de evaluare a standardizării.
- (⁵³) Al V-lea program de acțiune în domeniul mediului (JO C 138, 17.5.1993, p. 1); Decizia nr. 2179/98/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 24 septembrie 1998 (JO L 275, 10.10.1998, p. 1).
- (⁵⁴) Comunicarea privind acordurile de mediu COM(96) 561, versiunea finală din 27.11.1996, alineatele (27)-(29) și articolul 3 alineatul (1) litera (f) din decizia Parlamentului European și a Consiliului menționată anterior. Comunicarea include o listă pentru verificarea acordurilor de mediu, care identifică elementele ce ar trebui incluse, în general, într-un asemenea acord.
- (⁵⁵) Acest principiu respectă obligația de a ține seama de beneficiile și costurile potențiale ale acțiunii sau ale lipsei de acțiune prezentate la articolul 174 alineatul (3) din tratat și la articolul 7 litera (d) din decizia Parlamentului European și a Consiliului menționată anterior.